

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІНГВІСТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра теорії і практики перекладу з англійської мови

Кваліфікаційна робота магістра з перекладознавства
на тему: «Стратегії ввічливості і їх трансформації в українськомовних
перекладах англійськомовної ділової кореспонденції»

Студентки групи МПа 04-21
факультету германської філології і
перекладу
освітньо-професійної програми
Перекладознавство: професійно-
орієнтований переклад
(англійська мова і друга іноземна мова)
за спеціальністю 035 Філологія
Бойко Марії Андріївни

Допущена до захисту
« ____ » _____ 2022 року

Завідувач кафедри теорії і практики
перекладу з англійської мови
_____ доц. Мелько Х.Б.
(підпис) (ПІБ)

Науковий керівник:
доктор філологічних наук,
професор Кравченко Н.К.

Національна шкала
Кількість балів:
Оцінка: ЄКТС

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

KYIV NATIONAL LINGUISTIC UNIVERSITY

Department of Theory and Practice of Translation from English

Master Degree Thesis in Translation Studies

under the title: “Politeness strategies and their transformation in Ukrainian translations of English-language business correspondence”

Group MPa 04-21
School of German Philology and
Translation
Educational Programme Translation
Studies: Specialized Translation
(English and Second Foreign Language)
Majoring 035 Philology
Mariia A. Boiko

Research supervisor:
N.K. Kravchenko
Doctor of Philology,
Full Professor

Kyiv – 2022

Київський національний лінгвістичний університет
Кафедра теорії і практики перекладу з англійської мови

Затверджую:

Завідувач кафедри теорії і практики перекладу
з англійської мови _____ (підпис)
д.ф.н., проф. Мелько Х.Б
“15” вересня 2021 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу магістра з перекладознавства

студента(ки) II курсу МПа 04-21 групи факультету германської філології і перекладу КНЛУ

Бойко Марії Андріївни

(ПІБ студента)

спеціальності 035 Філологія, спеціалізації 035.041 Германські мови і літератури (переклад включно), перша – англійська, **освітньо-професійної програми** Перекладознавство: професійно-орієнтований переклад (англійська мова і друга іноземна мова)

Тема роботи Стратегії ввічливості і їх трансформації в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

Науковий керівник професор, кандидат філологічних наук К.Н.Кравченко

Дата видачі завдання “15” вересня 2021 р.

Графік виконання кваліфікаційної роботи магістра з перекладознавства

№ п/п	Найменування частин і план кваліфікаційної роботи	Графік виконання	Підписи студента і керівника
1.	Аналіз наукових першоджерел і складання бібліографії	Жовтень 2021 р.	
2.	Написання теоретичної частини кваліфікаційної роботи (розділ 1)	Листопад 2021 р.	
3.	Добір мовного матеріалу тексту і складання Додатку (100 англійськомовних речень та їх переклад)	Грудень 2021 р.	
4.	Аналіз мовного матеріалу тексту, який досліджується, і написання аналітичної частини кваліфікаційної роботи (розділ 2)	Березень 2022 р.	
5.	Проведення перекладацького аналізу досліджуваного мовного явища і написання практичної частини кваліфікаційної роботи (розділ 3)	Травень 2022 р.	
6.	Написання вступу і висновків дослідження, подання завершеної кваліфікаційної роботи науковому керівнику для попереднього перегляду	Вересень 2022 р.	
7.	Попередній захист кваліфікаційної роботи і подання завершеної кваліфікаційної роботи на кафедрі	05 жовтня 2022 р.	
8.	Оформлення документації (відгуки) і підготовка презентації до захисту кваліфікаційної роботи	Жовтень 2022 р.	
9.	Захист кваліфікаційної роботи магістра з перекладознавства	Грудень 2022 р.	

Науковий керівник _____ (підпис)

Студент _____ (підпис)

**ВІДГУК НАУКОВОГО КЕРІВНИКА
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА З ПЕРЕКЛАДОЗНАВСТВА**

студента(ки) П курсу групи МПа 04-21 факультету германської філології і перекладу

спеціальності 035 Філологія, спеціалізації 035.041 Германські мови і літератури (переклад включно), перша – англійська, **освітньо-професійної програми** Перекладознавство: професійно-орієнтований переклад (англійська мова і друга іноземна мова)

Бойко Марії Андріївни

(ПІБ студента)

за темою Стратегії ввічливості і їх трансформації в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

Відповідність кваліфікаційної роботи нормативним вимогам (необхідне позначити √ або +)		
1.	Наявність основних структурних компонентів	<u> </u> усі компоненти присутні , <u> </u> один компонент відсутній <u> </u> декілька компонентів відсутні
2.	Відповідність оформлення, посилань і списку використаних джерел нормативним вимогам	<u> </u> повна відповідність <u> </u> незначні помилки в оформленні <u> </u> оформлення неправильне
3.	Відповідність побудови вступу нормативним вимогам	<u> </u> повна відповідність <u> </u> відповідність неповна <u> </u> не відповідає вимогам
4.	Відповідність огляду наукової літератури нормативним вимогам	<u> </u> повна відповідність <u> </u> відповідність неповна <u> </u> не відповідає вимогам
5.	Відповідність аналітичної частини дослідження заявленій меті та завданням	<u> </u> повна відповідність <u> </u> відповідність неповна <u> </u> не відповідає вимогам
6.	Відповідність практичної частини дослідження нормативним вимогам	<u> </u> повна відповідність <u> </u> відповідність неповна <u> </u> не відповідає вимогам
7.	Відповідність висновків результатам теоретичної та практичної складових дослідження	<u> </u> повна відповідність <u> </u> відповідність неповна <u> </u> не відповідає вимогам

Особиста думка керівника _____

Кваліфікаційна робота _____ може бути (не може бути)

(ПІБ студента)

рекомендована до захисту

_____ (підпис керівника)

(_____) (ПІБ керівника)

” _____ ” _____ 2022 року

РЕЦЕНЗІЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА З ПЕРЕКЛАДОЗНАВСТВА

студента(ки) П курсу групи МПа 04-21 факультету германської філології і перекладу, спеціальності 035 Філологія, спеціалізації 035.041 Германські мови і літератури (переклад включно), перша – англійська, **освітньо-професійної програми** Перекладознавство: професійно-орієнтований переклад (англійська мова і друга іноземна мова)

Бойко Марії Андріївни

за темою Стратегії ввічливості і їх трансформації в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

	Критерії	Оцінка в балах
1.	Наявність основних компонентів структури роботи — загалом 10 балів (усі компоненти присутні – 10 , один компонент відсутній – 5 , декілька компонентів відсутні – 0)	
2.	Відповідність оформлення роботи, посилань і списку використаних джерел нормативним вимогам до кваліфікаційної роботи — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , поодинокі огріхи у форматуванні – 8 , незначні помилки в оформленні – 6 , значні помилки в оформленні – 4 , оформлення переважно не відповідає вимогам – 0)	
3.	Відповідність побудови вступу нормативним вимогам — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , поодинокі огріхи стилістичного характеру – 8 , несуттєві помилки у формулюваннях – 6 , суттєві помилки у формулюваннях – 4 , не відповідає вимогам за структурою і змістом – 0)	
4.	Відповідність огляду наукової літератури нормативним вимогам — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , несуттєві помилки у формулюваннях – 8 , недостатня кількість проаналізованих іноземних джерел (мін. 30%) – 6 , відсутній критичний аналіз наукових праць – 4 , не відповідає вимогам за структурою і змістом – 0)	
5.	Відповідність аналітичної частини дослідження заявленій меті та завданням— загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , несуттєві огріхи стилістичного характеру – 8 , несуттєві помилки при аналізі фактичного матеріалу – 6 , суттєві помилки при аналізі фактичного матеріалу – 4 , відсутність власного аналізу фактичного матеріалу (100 речень) – 0)	
6.	Відповідність практичної частини дослідження нормативним вимогам — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , несуттєві огріхи стилістичного характеру – 8 , несуттєві помилки при перекладі фактичного матеріалу – 6 , суттєві помилки при перекладі й аналізі фактичного матеріалу – 4 , відсутність перекладацького аналізу фактичного матеріалу (100 речень) – 0)	
7.	Відповідність висновків результатам теоретичної та практичної складових дослідження — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , несуттєві огріхи стилістичного характеру – 8 , неповне висвітлення результатів дослідження – 6 , часткове висвітлення результатів дослідження – 4 , не відповідає результатам дослідження – 0)	

Усього набрано балів: _____

(ПІБ рецензента)

(підпис рецензента)

” ”

_____ 2022 р

ЗМІСТ

ВСТУП.....	1
РОЗДІЛ 1.....	4
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ.....	4
1.1 Проблема висвітлення стратегій ввічливості у сучасній лінгвістиці.....	4
1.2 Перекладацькі трансформації у сучасному перекладознавстві.....	13
1.3 Специфіка дискурсу ділової кореспонденції.....	16
Висновки до розділу 1.....	20
РОЗДІЛ 2 СТРАТЕГІЇ ВВІЧЛИВОСТІ ЗБЛИЖЕННЯ І ДИСТАНЦІЮВАННЯ В УКРАЇНСЬКОМОВНОМУ І АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ ДІЛОВОМУ ЛИСТУВАННІ.....	22
2.1 Засоби вираження позитивної ввічливості в українськомовній діловій кореспонденції.....	22
2.2 Засоби вираження негативної ввічливості в українськомовній діловій кореспонденції.....	25
2.3 Аломорфізм і ізоморфізм засобів вираження позитивної і негативної ввічливості в українськомовній і англійськомовній діловій кореспонденції.....	29
Висновки до розділу 2.....	32
РОЗДІЛ 3 СПЕЦИФІКА ПЕРЕКЛАДАЦЬКОГО ВІДТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ ЗБЛИЖЕННЯ І ДИСТАНЦІЮВАННЯ В УКРАЇНСЬКОМОВНИХ ПЕРЕКЛАДАХ АНГЛІЙСЬКОМОВНОГО ДІЛОВОГО ЛИСТУВАННЯ.....	33
3.1 Особливості відтворення ввічливості зближення в українськомовних перекладах англійськомовних ділових листів.....	33
3.2 Специфіка перекладу негативної ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.....	41
Висновки до розділу 3.....	50
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54
ДОДАТКИ.....	63
SUMMARY.....	79

ВСТУП

У сучасному світі неабияку роль грають міжнародні ділові контакти, налагодження яких належить діловій кореспонденції і, насамперед, такому провідному її типу, як бізнес-листування. Глобалізація міжнародних зв'язків призводить також до того, що, незалежно від типу ділової культури, до якої налужать ділові партнери із різних країн, листування, ділова кореспонденція здійснюються переважно англійською мовою. Цим пояснюється важливість вивчення ділового дискурсу і, зокрема, дискурсу ділової кореспонденції і документації у різних лінгвістичних аспектах – насамперед, у перекладознавчому, оскільки адекватний переклад ділових листів є запорукою максимальної ефективності і оптимізації ділових відносин між українськими компаніями і їхніми партнерами не лише з англомовних, але й інших країн світу, що користуються для кореспонденції англійською мовою.

Результативність ділової кореспонденції не в останню чергу залежить не лише від усталених лінгвістичних стандартів її змістового і формального, але й від уміння комунікантів володіти прагматичними засобами, що пов'язані, зокрема, стратегіями позитивної (зближення) і негативної (дистанціювання) ввічливості. Не зважаючи на те, що принцип ввічливості є універсальною комунікативною категорією, засоби його реалізації різними мовами відрізняються певною специфікою і їхнє правильне відтворення в українських перекладах є однією із важливих завдань сучасного перекладознавства і практики перекладу.

З огляду на це, виявляється **актуальність теми** цього кваліфікаційного дослідження, присвяченого засобам перекладацького відтворення стратегій ввічливості під час перекладу українською мовою англійськомовної ділової кореспонденції.

Мета даної роботи полягає у виявленні перекладацьких трансформацій, які вживає перекладач для відтворення стратегій ввічливості і їх трансформації в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.

Для реалізації поставленої мети передбачено розв'язання таких завдань:

- 1) з'ясувати сутність понять “ввічливості” і “стратегій ввічливості у сучасній прагмалінгвістиці;
- 2) схарактеризувати й систематизувати основні лінгвістичні і прагматичні засоби й маркери реалізації стратегій позитивної і негативної ввічливості в англійській і українській діловій кореспонденції;
- 3) систематизувати міжмовні трансформації у відтворенні стратегій ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.

Об'єктом є стратегії позитивної і негативної ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.

Предмет дослідження – перекладацькі трансформації у відтворенні стратегій ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.

Методи дослідження. Комплексний характер дослідження передбачав застосування загальнонаукових методів (аналіз, синтез, спостереження, індукція/дедукція, узагальнення), а також спеціальних лінгвістичних і власне перекладознавчих методів: зіставно-типологічний метод – для виявлення спільних / ізоморфних і відмінних / аломорфних характеристик у маніфестації стратегій ввічливості у англійськомовній і україномовній діловій кореспонденції; прагматичного аналізу у ракурсі теорії «обличчя і ввічливості» - з огляду на виявлення стратегій позитивної і негативної ввічливості; дескриптивного аналізу – для опису та класифікації

перекладацьких трансформацій, що їх застосовано у цільовому тексті; метод зіставного перекладознавчого аналізу.

Матеріалом дослідження слугували фрагменти ділових листів і їхні перекладу українською мовою, що містяться у підручниках з ділової англійської мови. Листи були присвячені купівлі-продажу продуктів і послуг, запиту додаткової інформації, підтвердження інформації, вже відомої одержувачу, прийняття на себе відповідальності за дію або подію тощо.

Наукова новизна отриманих результатів обумовлена тим, що у ньому уперше розв'язано проблему відтворення стратегій ввічливості в англійськомовній і україномовній діловій кореспонденції на основі виявлених перекладацьких трансформацій.

Теоретичне значення дослідження полягає у тому, що в роботі систематизовано способи відтворення стратегій позитивної і негативної ввічливості україномовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції, класифіковано види трансформацій, що застосовано у процесі відтворення ввічливості в цільових текстах.

Практична цінність. Результати дослідження можуть бути використані для вирішення практичних завдань викладання дисциплін із перекладу ділової кореспонденції і документації, а також у розробці методичних посібників з проблем теорії перекладу та прагмалінгвістики ділового мовлення.

Структура й обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів з висновками до кожного з них, висновків, списків використаних джерел, довідкової літератури, резюме англійською мовою та додатку. Загальний обсяг роботи становить 89 сторінок, з них основного тексту – 63 сторінки. Список використаних джерел налічує 86 позицій.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ

1.1 Проблема висвітлення стратегій ввічливості у сучасній лінгвістиці

Ввічливість як предмет наукового дослідження традиційно пов'язують з культурою мови, мовним етикетом, яким приділяється велика увага (В. Гольдін, Л. Граудіна, Н. Формановська та ін.). Останнім часом спостерігається тенденція виділяти ввічливість в окрему наукову проблему, до якої виявляють цікавість фахівці багатьох гуманітарних наук – таких, як психологія, етнопсихологія, культурологія, антропологія, психолінгвістика, соціолінгвістика, прагматика, прикладна лінгвістика, теорія комунікації та ін., і це не випадково, оскільки зазначена категорія може розглядатися лише на міждисциплінарному рівні і в міжкультурному аспекті.

Поштовхом до вивчення категорії ввічливості в міжкультурному аспекті послужила монографія американських лінгвістів П. Браун і С. Левінсона: “Ввічливість: деякі універсалії в мовному використанні” (“Politeness: Some universals in language usage”) (1987 р.) [Бр, ле], у якій ввічливість трактується як стратегії дистанціювання між мовцями, з однією сторони, та стратегії зближення, з іншої.

На початку ХХІ ст. були опубліковані нові праці з цієї проблематики, в яких було проаналізовано вже існуючі підходи до розуміння поняття “ввічливість” і запропоновано інші погляди щодо подальшої розробки теорії ввічливості (А. Байрактароглу, О. Дончева-Навратілова, Дж. Ілен, А. Кнап-Потхоф, Дж. Ліч, М. Лочер, С. Мілз, Р. Повольна, М. Сіфіаноу, Р. Уотс, М. Ференчік, С. Фукушіма, Г. Хелд, Дж. Холмз та ін.).

Багато лінгвістів розділяють і підтримують позиції П. Браун і С. Левінсона. Проте з'явилися і немало статей і книг, що критикують їхню модель ввічливості як реалізацію пом'якшення загрози “обличчю”, оскільки

подібний підхід не враховує розуміння поняття “ввічливість” в англomовних країнах до другої половини ХХ ст. і як цей термін використовується в інших мовах для опису схожої соціальної поведінки. Незгоду викликав раціоналістичний і індивідуалістичний погляд лінгвістів на ввічливість. Викликало критику і те, що поняття “*обличчя*”, введене І. Гоффманом, було використано вибірково і перетворилося з соціального поняття на індивідуалістичне [Григорьева, с. 8].

Під поняттям “*обличчя*” П. Браун та С. Левінсон розуміють: 1) публічний образ самого себе, який кожен член суспільства затверджує для себе, і який складається з двох аспектів: *негативного обличчя*, тобто основної претензії / заявки на територію, особисті заслуги, право на те, щоб тебе не відволікали, іншими словами, на свободу дій і свободу від втручання; і *позитивного обличчя*, тобто позитивної частини образу самого себе, затвердженого співбесідниками (тут важливе бажання, щоб цей образ самого себе був визнаний і схвалений оточуючими); і 2) певні раціональні можливості, а саме послідовний спосіб мислення від цілей до засобів, за допомогою яких будуть досягнуті ці цілі [BrLev87, с. 61].

Автори розмежовують два типи “*побажань обличчя*”: “*позитивне обличчя*” і “*негативне обличчя*”. Позитивне співвідноситься з бажанням кожного дорослого члена суспільства, щоб його бажання були бажаними іншими, негативне – з бажаннями особистості досягнути того, щоб її діям не перешкоджали [Brown & Levinson, 1987, с. 62].

Позитивна ввічливість спрямована на задоволення “*позитивного обличчя*” адресата, на прояв того, що бажання адресанта до певної міри збігаються з бажаннями адресата. На противагу негативній ввічливості, позитивна ввічливість не обов’язково спрямована на відшкодування збитку, отриманого адресатом в результаті того, що адресант здійснив “*акт, що загрожує обличчю*”. Позитивна ввічливість – це пошана “*обличчя*” адресата і його бажань в широкому сенсі, це демонстрація схожості і солідарності між своїми бажаннями і бажаннями іншої людини.

Стратегія 1 “Помічати і приділяти увагу адресатові (його інтересам, бажанням, потребам, речам)”, наприклад: *Goodness, you cut your hair! By the way, I came to borrow some sugar. You must be hungry, it's a long time since breakfast. How about some lunch?* [Brown & Levinson, с. 103].

Стратегія 2 “Перебільшувати (інтерес, схвалення, симпатію / співчуття до адресата, спільність / взаєморозуміння)”. Це досягається за допомогою просодичних засобів (емоційної інтонації, наголосів і т.п.) та слів-інтенсифікаторів, наприклад: *What a beautiful house you have! How absolutely marvelous (extraordinary, devastating, incredible)!* [Brown & Levinson, с. 104].

Стратегія 3 “Збільшувати зацікавленість адресата розмовою”, наприклад, в розповіді використовувати жвавий метафоричний теперішній час для залучення адресата в центр подій, наприклад: *I come down the stairs, and what do you think I see? – a huge mess all over the place, the phone's off the hook and clothes are scattered all over...;* використовувати зміну часів між теперішнім і минулим і навпаки, наприклад: *Black I like. I used to wear it more than I do it now, I very rarely do it now. I wore a black jumper, and when I wear it my Mum says “Ah”, she said. But Ben likes it, he thinks it looks ever so nice and quite a few people do. But when my Mum sees it she said, Oh it's not your colour, you're more for pinks and blues”;* перебільшення, наприклад: *There were a million people in the theatre tonight! I've never seen such a row! I'll be done in half a second!;* використання прямих цитат замість непрямой мови також, як і використання розділових запитань (tag questions) або виразів типу: *you know? see what I mean? isn't it?* [Brown & Levinson, с. 106–107].

Стратегія 4 “Використовувати розпізнавальні знаки цієї групи людей”. Можна вживати форми звернення, мови або діалекти, жаргон або сленг, які притаманні тій чи іншій групі людей, наприклад: *Mac, mate, buddy, pal, honey, dear, duckie, luv, babe, Mom, blondie, brother, cutie, sweetheart;* еліптичні речення, наприклад: *Mind if I smoke? Got any spare cash? How about drink?;* а також вживання *ти*-займенника у мовах із ТИ / ВИ системою в звертанні до незнайомця означатиме солідарність [Brown & Le, с. 107–108].

Стратегія 5 “Шукати згоди” передбачає обговорення безпечних тем, повторення частини того, що було сказане адресантом, щоб продемонструвати інтерес, уважність і підкреслити емоційну згоду з тим, що було сказано, наприклад: *A: John went to London this weekend! Б: To London!; A: I had a flat tyre on the way home. Б: Oh God, a flat tyre!* [Bro L, с. 112].

Стратегія 6 “Уникати незгоди” включає в себе видимість згоди, псевдозгоду, брехню задля порятунку, ухилення у висловленні своєї думки. Г. Сакс (1973 р.) пропонує цілу низку варіантів висловлень, де здається, ніби мовці погоджуються або приховують незгоду, вони часто говорять “*Yes, but ...*”. [Brown & Levinson, с. 114], наприклад:

A: That’s where you live, Florida? Б: That’s where I was born.

A: Can you hear me? Б: Barely.

A: What is she, small? Б: Yes, yes, she’s small, smallish, um, not really small but certainly not very big.

Для того, щоб продемонструвати псевдо згоду, в англійській мові використовується конклюдивний маркер (conclusory marker) *then* або *so*: *I’ll meet you in front of the theatre just before 8.00, then. So when are you coming to see us?* [Brown & Levinson, с. 115].

Стратегія 7 “Припускати / знаходити / стверджувати спільне з адресатом” передбачає плітки і бесіди ні про що, дії з точкою зору за допомогою дейктиків місця та часу, переміщення особистого центру з адресанта на адресата, переміщення часу, місця маніпуляції з припущеннями: припускати знання бажань і відчуттів адресата, припускати, що цінності адресата збігаються з цінностями адресанта, припускати фамільярність у відносинах між обома, припускати знання адресата, наприклад, використання розділових запитань із низхідною інтонацією: *I had a really hard time learning to drive, didn’t I? A: Oh this cut hurts awfully, Mum. Б: Yes dear, it hurts terribly, I know.*

Стратегія 8 “Жартувати” (жарт показує адресатові спільність з адресантом, жарт допомагає співбесідникові розслабитися (в разі невірного

кроку), він може пом'якшити силу “акту, що загрожує обличчю” прохання): *If I tackle those cookies now? How about lending me this old heap of junk?* (новенький Кадилак) [Brolev, с. 124].

Наступний клас стратегій позитивної ввічливості спрямований на підтвердження кооперації між співбесідниками. Кооперація може бути досягнута за допомогою прояву знання і уваги до потреб позитивного “обличчя” адресата [Brown & Levinson, с. 125].

Стратегія 9 “Стверджувати або передбачати знання адресанта і турботу про потреби адресата”. Один із способів реалізації зазначеної стратегії – це проявити знання бажань адресата і свої спроби узгоджувати свої бажання з бажаннями адресата, наприклад: *I know you can't bear parties, but this one will really be good – do come* [Brown & Levinson, с. 125].

Стратегія 10 “Пропонувати, обіцяти”. З метою пом'якшення потенційної загрози “актів, що загрожують обличчю” адресант може продемонструвати кооперацію і показати, що хоче здійснення бажань адресата і зробить все можливе для того, щоб його бажання здійснилися. Навіть якщо пропозиції і обіцянки є помилковими, вони демонструють добрі наміри в задоволенні потреб “позитивного обличчя” адресата), наприклад: *I'll visit you in a day or two. I'll help you with your research* [Brown & Levinson, с. 125].

Стратегія 11 “Бути оптимістичним”. Адресант має на увазі, що адресат хоче того ж, що і адресант і, отже, допоможе адресантові отримати бажане, наприклад: *You'll lend me your book for the weekend, won't you? I'll just help myself to a cookie then – thanks*. Подібні оптимістичні “акти, що загрожують обличчю” здійснюються за допомогою мінімізації загрози “обличчю”, тобто адресант має на увазі, що те, про що він говорить – це дрібниця, яка сама собою розуміється при кооперативних стосунках. Інколи ця мінімізація збитку виражається такими словами як “a little”, “a bit”, “for a second”, etc. [Brown & Levinson, с. 126].

Стратегія 12 “Включати і адресанта, і адресата в здійснення дії” передбачає вживання “we” замість “you” або “me”, а також вживання форми “let’s” [Brown & Levinson, с. 127].

Стратегія 13 “Називати причини або запитувати про причини”. Говорячи про те, чому він хоче того, що хоче адресант, включаючи адресата в свою аргументацію, стверджуючи свою рефлексивність (адресант хоче бажань адресата), адресант демонструє готовність до кооперації / співпраці і стверджує “я можу допомогти тобі” або “ти можеш допомогти мені”. Конвенціональними стратегіями у цьому випадку є непрямі пропозиції, які швидше вимагають, ніж дають причини: *Why don't I help you with this suitcase? Why not lend me your book for the weekend?* Вказані вирази показують, що, якщо у адресата немає причин не зробити того, про що його просять, він це зробить. Якщо ж йдеться про те, що було зроблене або не зроблене у минулому і для цього не було вагомих причин, може виникнути акт критики [Br Lev, с. 128].

Стратегія 14 “Передбачати або стверджувати взаємність”. Кооперація між комунікантами може бути утверджена за допомогою надання доказів існування взаємних прав або зобов’язань між ними наприклад, “*I’ll do X for you if you do Y for me*”, “*I did X for you last week? So you do Y for me this week*”. За допомогою ж заперечення боргу співбесідника або сили “акту, що загрожує обличчю” можна пом’якшити мовленнєвий акт критики і скарги [Brown Lev, с. 129].

Стратегія 15 “Дарувати дарунки адресатові”. Під “дарунками” розуміють речі, симпатію, розуміння, кооперацію, показувати адресатові, що його люблять, ним захоплюються, про нього турбуються, розуміють, слухають і т.д. [Brown & Levinson, с. 129].

Негативна ввічливість – це пом’якшувальна дія, спрямована на “негативнеобличчя”. Якщо стратегії позитивної ввічливості спрямовані на зближення, демонстрацію близькості, фамільярності і жартівливої поведінки, то стратегії негативної ввічливості спрямовані на створення дистанції,

віддалення. Лінгвістичною реалізацією цих стратегій є конвенційна ухильність і ввічливий песимізм [Brown & Levinson, с. 129].

П. Браун та С. Левінсон виділяють 10 стратегій негативної ввічливості.

У негативній ввічливості зіштовхуються два бажання або потреби: здійснити “*акти, що загрожують обличчю*” прямо і здійснити “*акти, що загрожують обличчю*” з пом’якшувальною дією “*негативномуобличчю*”, тобто зробити “*акти, що загрожують обличчю*” ухильно. Компроміс досягається за допомогою часткового задоволення обох бажань [Brown & Lev, с. 130]:

Стратегія 1 “Бути конвенційно ухильним”. Ця стратегія є компромісом між бажанням висловити своє бажання прямо і потребою дати можливість виходу із ситуації адресатові [Brown & Levinson, с. 132].

Якщо бажання діяти прямо обумовлене тим аспектом негативної ввічливості, який передбачає прямоту в мові, то всі інші стратегії негативної ввічливості виходять з того, що потрібно пом’якшити удар по “*негативномуобличчю*” [Brown & Levinson, с. 144].

Стратегія 2 “Запитувати, використовувати засоби ухилення”. Лінгвісти пропонують не припускати свої знання про адресата, про його / її бажання, інтереси, можливості / здібності / бажання зробити необхідну дію [Br Lev, с. 145]. Існує безліч способів ухилення (хеджів), наведемо деякі з них:

1. Модифікація фрази за допомогою таких слів, як *sort of, pretty, quite, rather, true, really, etc.*
2. Перформативи типу *I suppose, I think, I guess, I wonder, etc.* [Brown & Levi].

Стратегія 3 “Бути песимістичним”. Зазначена стратегія пом’якшує загрозу “*негативномуобличчю*”, висловлюючи сумнів в доцільності мовленнєвого акту, який був виконаний адресантом. В англійській мові існують різні способи словесного оформлення зазначеної стратегії: *Could / would / might you do X? Can / will / may you do X? You wouldn't have brought any money, would you? I don't suppose there'd be any chance of you ...* [B L, с. 173].

Стратегія 4 “Зменшувати ступінь імпозиції (Rx) до мінімуму”. Використовуючи цю стратегію, потрібно вказати, що серйозність імпозиції, закладеної в акті, невелика, наприклад: *I just want to ask if I can borrow a tiny bit of / a single sheet of / a little paper* [В Lev, с. 176].

Стратегія 5 “Ставитися до співбесідника шанобливо, з повагою”. Цього можна досягти двома способами: або пониженням власного “Я”, або піднесенням “обличчя” співбесідника. В обох випадках мається на увазі, що адресат має вищу ціну від адресанта за соціальним статусом і має право бути захищеним від імпозиції з боку адресанта. Способами вираження шанобливого ставлення є в англійській мові форми звернення, що включають титул, вчений ступінь *Mr, Dr*, використання слів вищих по стилю (наприклад, *dine* замість *eat*, або *volume* замість *book*), вираження того, що бажання адресанта не важливі в порівнянні з бажаннями адресата, применшення своїх розумових здібностей / знань в розмові із співбесідником [Br Le, с. 178–181].

Стратегія 6 “Вибачатися”. Вибаченням за “акт, що загрожує обличчю” адресант показує своє небажання здійснювати “акт, що загрожує обличчю”. Існує принаймні чотири способи висловити жалкування і небажання здійснювати “акт, що загрожує обличчю” [В Le, с. 187]:

1. Визнати факт збитку “негативному обличчю” адресата, наприклад, *I'd like to ask you a big favour; I'm sure you must be very busy, but..., I know this is a bore, but....*

2. Показати небажання здійснювати “акт, що загрожує обличчю”, наприклад, *I hate to bother you, but...; I normally wouldn't ask you this, but...; I don't want to interrupt you, but....*

3. Надати вичерпні пояснення / причини для здійснення “акту, що загрожує обличчю”, наприклад, *I can't manage it myself; I can think of nobody else who could; I'm absolutely lost.*

4. Благати вибачити, наприклад, *Excuse me, but...; I'm sorry to bother you...; I hope you'll forgive me if...; I beg your indulgence...* [Brown & Levinson, с. 188–189].

Стратегія 7 “Імперсоналізувати адресанта і адресата”, тобто уникати займенників *I* і *you*; використовувати *we* замість *I* і *you*; замінювати особові займенники відносними, наприклад: *One might think that...*; використовувати безособові дієслова, наприклад, *It appears to me that...; It looks like...; It would be desirable that...*; використовувати пасивний стан: *I got delayed, I’m sorry...; It is expected that...*; збільшити дистанцію між “актом, що загрожує обличчю” і адресантом з адресатом: *I was wondering if you could do me a little favour ...; I was kind of interested in knowing if...* [Brown & Le, с. 190–206].

Стратегія 8 “Затвердити “акт, що загрожує обличчю” як загальне правило”, наприклад, *Passengers will please refrain from flushing toilets on the train, The United States express regrets over the occurrence of the incident, We don’t sit on tables, we sit on chairs, Johnny* [Brown & Levinson, с. 206].

Стратегія 9 “Номіналізація”. Якщо підмет в реченні виражений іменником, то речення звучить формальніше, а значить у деяких випадках ввічливіше, порівняймо: а) *You performed well on the examination and we were favourably impressed*, б) *Your good performance on the examination made a favourable impression on us*. Друге речення звучить набагато формальніше, ніж перше і більше схоже на зразок писемного мовлення, тоді як перше речення – це типовий зразок усного мовлення. Цей феномен пов’язаний з тим, що чим більше в реченні іменників, тим більшою стає дистанція між адресатом і здійсненням дії, оскільки немає дієслів, які вказують на здійснення дії) [BrLev, с. 207].

Стратегія 10 “Висловлюйся так, ніби тобі роблять послугу, а не ти зобов’язуєш співрозмовника”, наприклад, *I’ll never be able to repay you if you...; I’d be eternally grateful if you would...; I could easily do it for you; It wouldn’t be any trouble* [Brown & Levinson, с. 210].

1.2 Перекладацькі трансформації у сучасному перекладознавстві

Перекладацькі трансформації визначаються науковцями як міжмовні перетворення, перебудова елементів вихідного тексту, операції перевираження сенсу або перефразування з метою досягнення перекладацького еквіваленту.

Здебільшого, здійснюючи переклад із мови оригіналу іншою мовою, важко обійтись без вдавання до певних змін. Це зумовлено, насамперед, особливостями кожної з мов – лінгвістичних, або мовних, та екстра-лінгвістичних, тобто тих, які несуть інформацію про культуру, побут, звичаї і традиції носіїв мови.

Головне завдання перекладача в досягненні еквівалентності оригіналу – вміло використати різноманітні перекладацькі трансформації, щоб текст мови перекладу найточніше передавав ключове повідомлення, вміщене в тексті оригіналу.

Видатний лінгвіст В. Комісаров виокремлює такі види трансформацій.

1. Лексичні, які містять транскрибування та транслітерацію, калькування, лексико-семантичні заміни (конкретизація, генералізація, модуляція).

2. Граматичні, серед яких науковець розрізняє синтаксичне уподібнення (дослівний переклад), граматичні заміни (заміни форм слова, частин мови, членів речення), членування і об'єднання речень.

3. Комплексні, або лексико-граматичні, до яких належать експлікація (описовий переклад), антонімічний переклад та компенсація.

У своїй праці «Мова та переклад» Л. Бархударов проводить детальний аналіз ПТ і приходиться до їх класифікації, виділяючи 4 види трансформацій [9, с.40]:

1) перестановки: зміна порядку розташування компонентів складного речення, а також зміна місця слів і словосполучень;

2) заміни: компенсація, синтаксичні заміни в структурі складного речення, заміна частин мови, компонентів речення та словоформи, заміна

причини на наслідок (і навпаки), конкретизація, генералізація, членування і об'єднання речень, антонімічний переклад;

3) опущення;

4) додавання.

Науковець також зазначає, що згадані вище перекладацькі трансформації в «чистому вигляді» трапляються досить рідко. Як правило, різного роду трансформації комбінуються

За класифікацією С. Є. Максимова трансформації розподіляються на граматичні та лексико-семантичні.

У свою чергу, перший вид трансформацій включає:

- перестановку (*Can I help you?* - Чи можу я вам допомогти?);

- частиномовну перекатегоризацію або синтаксичну заміну: *Looking forward to hearing from you* - Сподіваюсь одержати Вашу відповідь найближчим часом (Д 22, BL) (трансформація частиномовної перекатегоризації двох герундіїв в тексті оригіналу на дієслова в українському тексті);

- додавання: *Please draw \$ 3000 on us at 30 days sight* – Виставте, будь ласка, нам рахунок на 3000 доларів зі строком сплати протягом 30 днів (Д 57, BL);

- опущення: *Would you kindly excuse this error* - Будь ласка, вибачте цю помилку (Д 13, BL) (опущення хеджу *Would* в українському перекладі знижує, порівняльно з текстом оригіналу, ступень виявлення негативної ввічливості як ввічливості ухильності і дистанціювання);

Серед лексико-семантичних трансформацій виділяються: диференціація; конкретизація; генералізація; модуляція; антонімічний переклад; цілісне перетворення речення; компенсація.

Цікавою і новаторською типологією перекладацьких трансформацій є класифікація, запропонована черкаською дослідницею, професором О.О. Селівановою.

Зокрема, дослідниця виокремлює трансформацій. Першим типом є формальні трансформації, що можуть бути представлені одиницями всіх рівнів мовної системи – від фонетичного до синтаксичного і жодним чином не впливають на модифікацію змісту у тексті перекладу порівняльно із текстом оригіналу. Наступним типом є формально-змістовні трансформації, що також залучають різні рівні мовної системи і «передбачають зміну форми і модифікацію змісту, зумовлену специфікою мовних систем оригінального і перекладного тексту та контекстуальними чи прагматичними чинниками [15: 461].

Важливо зазначити, у цьому зв'язку, що лексичний рівень формально-змістовні трансформацій представлений мовними одиницями як денотативного, так і конотативного плану, який також враховується під час перекладу ділової кореспонденції і документації.

Нарешті, у межах формально-змістовних трансформацій виділяються трансформації з прагматичним компонентом. Такі трансформації межують, на наш погляд, із засобами прагматичної адаптації тексту оригіналу до культурних, ціннісних і соціальних особливостей цільового тексту а, навпаки, адаптації тексту перекладу до цінностей тексту оригіналу. Зважаючи на специфіку ділового листування як регламентованої інституційної комунікації, такий вид трансформацій-адаптацій не може бути ідентифікована у матеріалі нашого дослідження.

Отже, що під час перекладу ділової кореспонденції слід, на наш погляд, очікувати застосування насамперед граматичних трансформацій - зважаючи на стандартизованість, ідіоматичність і клішованість структур, що вживаються у такому типі ділового дискурсу. Серед лексико-семантичних трансформацій, як показав попередній аналіз матеріалу дослідження, у поодиноких випадках можна ідентифікувати конкретизацію, генералізацію і модуляцію. Водночас, антонімічний переклад, цілісне перетворення речення і компенсація не можуть бути застосовані перекладачем ділового листування, оскільки здатні замінювати зміст повідомлення, додаючи йому нових

відтінків значень, що є небажаним у бізнес-комунікації, що відрізняється точністю і однозначністю.

1.3 Специфіка дискурсу ділової кореспонденції

Відзначимо, що офіційно-діловий стиль є макросередовищем комунікації виключно у сфері офіційних взаємовідносин людей, а саме у сфері правових відносин і керування людьми. Ця сфера охоплює діяльність уряду, міжнародні відносини, юриспруденцію, торгівлю, економіку, військову галузь, сферу реклами, спілкування в офіційних установах, у житті окремої людини.

Головною особливістю офіційної документації (текстів інформаційного характеру) є чітка визначена форма, правила дотримання якої необхідні для вірної інтерпретації документа. До основних характеристик офіційно-ділового стилю належать: 1) висока регламентованість мови (визначений запас засобів вираження і способів їх побудови); 2) офіційність (суворість викладу, слова вживаються у прямому значенні, образність, як правило, відсутня, тропи зустрічаються дуже рідко); 3) безособовість лексичних конструкцій.

У структурі офіційно-ділового стилю виділяються два підстили: офіційно-документальний (мова дипломатії та законів) та розмовно-діловий (службова переписка, ділові папери). Відзначимо, що переклад офіційно-ділових текстів повністю зосереджений на передачі змісту, тобто має інформативний характер. Форма текстів переважно стереотипна. Незважаючи на високу культуру й стандартизацію ділової кореспонденції як у європейських, так і в українській мовах у перекладі доводиться застосовувати дослівний виклад.

Поняття й визначення ділового дискурсу є одним із проблемних аспектів сучасних лінгвістичних студій. Науковці не мають одностайної думки як стосовно дефініції такого типу дискурсу, так і його конститутивних ознак.

Українські дослідники визначають діловий дискурс як різновид

інституційного дискурсу, тобто дискурсу із чітким розподілом статусно-рольових відносин, усталених нормах, стереотипах і конвенціях спілкування, прийнятих у діловій сфері комунікації між людьми і організаціями. Такому дискурсу властиві такі риси, як нормативність, шаблонність, стандартизованість, динамічність і лаконічність. На думку вчених, діловий дискурс є підвидом професійного дискурсу, що застосовується в сфері бізнесу, це спосіб комунікації в комерційних структурах із використанням спеціальної усної або писемної підмови ділового спілкування.

В даний час виділяють наступні основні трактування ділового дискурсу, а саме: 1) діловий дискурс як дискурс офіційний, інституційно-адміністративний; 2) діловий дискурс як мовна практика певної спеціальної сфери; 3) ділової дискурс як «business communication» і інтеракція у бізнес середовищі.

Отже, інституційний ділової дискурс являє собою цілеспрямовану статусно-рольову мовну діяльність людей, загальною характерною рисою яких є ділові відносини (виробництво товарів, фінансування цього виробництва, надання позик, торгівлю, страхування, комерцію, продаж товарів або послуг, попередні переговори за цими видами ділових відносин і багато іншого), які охоплюють не тільки інтеракцію у межах певної організації або структури, але і зв'язки між організаціями, комунікацію між організаціями та окремими індивідами, що базується на нормах і правилах спілкування, прийнятих у діловому співтоваристві [65]. До особливостей такого дискурсу науковці відносять стабільність, традиційність, стандартизованість, точність, об'єктивність, конкретність, лаконічність, відсутність образності і емоційності.

Цінностями ділового дискурсу є: створення ділових або партнерських відносин, отримання прибутку, управління. У зв'язку з цим необхідно відзначити, що однією з найбільш важливих рис текстів даного дискурсу є цілеспрямоване спонукання адресата до необхідних дій. Для цього комунікантами як усних, так і письмових ділових дискурсів застосовуються максими кооперації, стратегії позитивної і негативної ввічливості і інші прагматичні засоби для оптимізації ділової комунікації.

Діловий дискурс - це система жанрів, актуальних в спілкуванні фахівців в області менеджменту, маркетингу, економіки, торгівлі, бізнесу і т.п. Серед усних жанрів такого дискурсу визначаються ділова розмова, ділові переговори, ділові наради, співбесіди тощо. Письмові жанри ділового дискурсу умовно розподіляються на 3 групи: організаційно-розпорядчі (закон, постанова, наказ, положення), інформаційно-довідкові (план, акт, звіт, протокол, довідка, діловий лист, доповідна записка) і приватні ділові папери (автобіографія, заява, доручення, розписка, рахунок, характеристика, резюме).

Найважливіше значення ділового листування полягає в тому, що воно підтримує і полегшує спілкування між усіма асоційованими сторонами. Загалом, із зростанням і розвитком бізнесу стає неможливим звертатися до всіх сторін особисто. За таких обставин необхідно спілкуватися через ділове листування, яке суттєво сприяє зміцненню ділових відносин, робить їх точними та зрозумілими.

Не менш важливою метою ділової кореспонденції є створення та підтримка позитивного іміджу компанії, доброзичливої атмосфери спілкування між сторонами через прийняття і належне опрацювання всіх листів, що стосуються запитів, скарг, пропозицій та відгуків, пов'язаних із послугами компанії.

Крім того, ділова кореспонденція вважається найзручнішою та найдешевшою формою ділового спілкування, а також допомагає позбутися будь-якої неясності, невисвітленості деталей ділових відносин між двома діловими партнерами, роботодавцем і працівником, продавцями та покупцями. Мова, що використовується у цих ділових листуваннях, як-от розширена PDF - форма ділової кореспонденції, логічна, стисла та формальна. Такий підхід. Точний характер листів підкреслює важливість ділового листування. За допомогою ділового листування можна отримати нову інформацію про ринок будь-якого конкретного товару. Ділові листування також можна використовувати для поширення новин про розширення бізнесу.

До видів і функцій ділового листування належать:

Внутрішнє листування- обмін інформацією у формі листування між різними особами, відділами, секторами чи філіями однієї компанії.

Зовнішнє листування- існує між двома особами, але не від однієї компанії. Це може бути між виробником та постачальниками, співробітниками тощо.

Повсякденне листування- ділове листування, що здійснюється регулярно, є рутинним аспектом будь-якої ділової комунікації. До них належать замовлення, запити, відповіді, підтвердження тощо.

Листування, пов'язане з продажами компанії. До них належать звіти про продаж, підтвердження замовлень, рахунки -фактури тощо.

Особиста або персоналізована кореспонденція, що може відзначатися певним емоційним компонентом. До групи таких листів налужать рекомендаційний лист, прохання чи привітальні листи - це приклади особистого листування.

Циркулярно-ділове листування, що передбачено для великої кількості людей. До таких циркулярів належать повідомлення, тендери, новини, оголошення тощо.

Зважаючи на важливість ділової кореспонденції, на особливу увагу заслуховують проблеми її перекладу у такий спосіб, щоб не лише зберегти ділові стосунки, але й водночас, «просунути» українській бізнес на світові ринки, досягти відповідності бізнес кореспонденції сучасним світовим вимогам і цілям бізнесу.

Діловий дискурс - це не лише питання лексики та граматики; є принциповим для листування є також вибір відповідного «тону» і відповідної прагматики, включаючи правильне використання стратегій ввічливості. Як зазначають науковці, тон ділового листа може передавати щось більш глибоке, ніж поверхневе значення слів, і може навіть підтримувати або розривати ділові відносини. Зважаючи на це, важливо зберегти обличчя обох сторін, використовуючи задля цього принципи ввічливості. Ці принципи стають

особливо значущими, коли письмове спілкування між сторонами містить прохання, скарги чи відхилення.

Висновки до розділу 1

У сучасній лінгвістиці визначаються п'ять основних підходів до усвідомлення ввічливості: як соціальної норми; як максими спілкування; як етикету; як дотримання контракту спілкування; як захисту *“обличчя”*.

«Обличчя» або власний соціальний імідж, сконструйований людиною внаслідок інтеракцій з іншими людьми і «споживання» численних знакових продуктів етносу і цивілізації, потрібно захищати в процесі комунікації від *“актів, що загрожують обличчю”*, для чого різні лінгвокультури виопрацювали п'ять стратегій реалізації ввічливості.

Ввічливість усвідомлюється у нашому дослідженні як культурна і комунікативна універсалія і, водночас, як національно специфічна лінгвокомунікативна категорія, яка орієнтована на встановлення оптимального, успішного і безконфліктного спілкування, за умови збереження *“обличчя”* співрозмовників через вживання стратегій ввічливості. Основними серед таких стратегій є п'ятнадцять стратегії позитивної і 10 негативної ввічливості.

Для аналізу особливостей відтворення таких стратегій у праці застосовуються типологія перекладацьких трансформацій, що узагальнює три різних підходи до класифікації перекладацьких трансформацій: за Л. С. Бархударовим, С. Є. Максимовим та О.О. Селівановою.

Ділова кореспонденція є підтипом ділового дискурсу як інституційної форми спілкування, що являє собою цілеспрямовану статусно-рольову мовну діяльність людей, спрямовану на встановлення ділових відносини. Такий дискурс відзначений стабільністю, традиційністю, стандартизованістю, точністю, об'єктивністю, конкретністю, лаконічністю, відсутністю образності і емоційності. Ділова кореспонденція є видом зовнішнього листування, яке

здійснюється між двома особами, але не від однієї компанії. Вона має розгалужену жанрову структуру, включаючи листи-запити, листи-наміри, листи-замовлення, листи-оферти, листи-скарги, листи-відмови, листи-вибачення, листи-запити про платіж, гарантійні листи та ін.

Прагматика ділового листа може передавати щось більш глибоке, ніж поверхнєве значення слів і здатна сприяти підтримці або розриву ділових відносини. Зважаючи на це, важливо зберегти обличчя обох сторін, використовуючи задля цього принципи ввічливості.

РОЗДІЛ 2

СТРАТЕГІЇ ВВІЧЛИВОСТІ ЗБЛИЖЕННЯ І ДИСТАНЦЮВАННЯ В УКРАЇНСЬКОМОВНОМУ І АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ ДІЛОВОМУ ЛИСТУВАННІ.

2.1 Засоби вираження позитивної ввічливості в українськомовній діловій кореспонденції

Стратегії позитивної ввічливості спрямовані на високе оцінювання бажань адресата та ствердження спільності інтересів комунікантів. Використання засобів *позитивної ввічливості* зумовлено прагматичними цілями адресанта створити комунікативну ситуацію, в якій бажання, дії, потреби адресата будуть вважатися бажаними. Саме інтерес і схвалення особистості один одного, передбачення спільності потреб та знань, взаємності обов'язків, бажань та дружнього ставлення інтерактантів зумовлюють основні лексичні та граматичні засоби відтворення стратегій позитивної ввічливості, серед яких виділяють імена, зменшувальні імена, вокативний прикметник *dear* (*дорогий, любий*), формули прощання, підсилювальні модифікатори, формули вдячності, вставні слова *будь ласка* та *please*, формули надії, формули інтересу, формули радості, формули розуміння, формули схвалення, формули обіцянки, формули пропозиції, категорія часу (теперішній доконаний час, теперішній доконаний тривалий час), категорія ступеня якості (найвищий ступінь порівняння прикметників).

Для демонстрації шанобливого ставлення в українській мові існують ім'я та по-батькові і гонорифічний займенник *Ви*.

(82) *Thank you for your enquiry dated 8 July, in which you asked us about our range of cosmetics. (BC: URL) - Дякуємо **Вам** за лист від 8 липня, в якому **Ви** цікавилися нашим асортиментом косметики. (BC: URL)*

(75) *We think you have made an excellent choice in selecting this line, and once you have seen the samples we are sure you will agree that this is unique both in texture and colour. (BC: URL) - Ми вважаємо, що **Ви** зробили відмінний вибір, зупинившись на цій лінії, і як тільки **Ви** побачите зразки, ми впевнені, що **Ви** погодитесь з її унікальністю як за фактурою, так і за кольором. (BC: URL)*

(70) *Once again, thank you for writing to us. (BC: URL) - Ще раз дякую за те, що **Ви** нам написали. (BC: URL)*

Наступним засобом відтворення стратегій позитивної ввічливості в українськомовній і англійськомовній діловій кореспонденції є *підсилювальні модифікатори* або *інтенсифікатори*. Зазначені засоби слугують для посилення значення інших слів чи фраз у реченні. Інтенсифікаторами виступають емоційні прикметники і прислівники. Підсилювальні модифікатори вказують на підвищений, навіть перебільшений, інтерес адресанта до адресата, задовольняючи, таким чином, “*позитивне обличчя*” останнього.

(25) *I **sincerely** hope I will have the chance to put my training to work for you. (BC: URL) - Я **щиро** сподіваюсь, що в мене буде нагода застосувати мої знання, працюючи на вас. (BC: URL)*

(32) *I am **truly** grateful to you for helping me. (BC: URL) - Я **щиро** вдячний Вам за допомогу. (BC: URL)*

(35) *It is **very** kind of you to help with this documentation. (BC: URL) - Це **дуже** люб'язно з Вашого боку, що Ви допомогли з цією документацією. (BC: URL)*

(44) *We were **very** pleased to receive your letter in reply to our advertisement. (BC: URL) - Ми були **дуже** раді отримати Ваш лист у відповідь на наше оголошення. (BC: URL)*

Ефективним засобом відтворення стратегій позитивної ввічливості є *формули вдячності*. Зазначені формули спрямовані на задоволення “*позитивного обличчя*”, оскільки висловлення подяки адресату створює комунікативну ситуацію, в якій останній відчуває схвалення своєї особистості, розуміє, що його дії, бажання, знання є бажаними з боку адресанта.

(43) *I would like to **thank you** for your enquiry of May 10 and am pleased to tell you that we would be able to supply you with our newly made tables. (BC: URL) - Хотів би подякувати Вам за ваш запит від 10 травня і радий повідомити, що ми можемо надати Вам наші нові столи. (BC: URL)*

(34) *I am writing to **thank you** again for your wonderful hospitality. (BC: URL) - Я пишу, щоб ще раз **подякувати** вам за чудову гостинність. (BC: URL)*

(36) ***Thank you** for contributing so much to my work. (BC: URL) - Дякуємо за великий внесок у мою роботу. (BC: URL)*

Додаткової уваги заслуговують фрази зі словом *grateful* (вдячний), які також експлікують значення стратегій позитивної ввічливості та є формулами вдячності, наприклад, (32) *I am truly **grateful** to you for helping me. (BC: URL) - Я щиро вдячний Вам за допомогу. (BC: URL)* або ж (31) *We shall be **grateful** for any assistance you can give us in this matter. (BC: URL) - Будемо вдячні за будь-яку допомогу, яку Ви можете надати у цій справі. (BC: URL)*

Наступним засобом реалізації стратегій позитивної ввічливості в українських та англійських ділових листах є *формули надії / сподівання*.

(24) *We **hope** that this accident won't influence our cooperation in future. (BC: URL) - Ми **сподіваємося**, що цей інцидент не вплине на нашу співпрацю у майбутньому. (BC: URL)*

(23) ***Hope** my experience and skills will help me to receive the position. (BC: URL) - **Сподіваюсь**, мій досвід та якості допоможуть мені отримати цю посаду. (BC: URL)*

(25) *I sincerely **hope** I will have the chance to put my training to work for you. (BC: URL) - Я щиро **сподіваюсь**, що в мене буде нагода застосувати мої знання, працюючи на вас. (BC: URL)*

Ще одним засобом експлікації стратегій позитивної ввічливості у бізнес-листах у зіставлюваних мовах є *формули радості*.

(47) *I am **pleased** to say that we will be able to deliver the transport facilities you require. (BC: URL) - Я **радий** повідомити, що ми можемо доставити необхідні транспортні засоби. (BC: URL)*

(46) *We are **pleased** to receive your enquiry, and to hear that you liked our range of sweaters. (BC: URL) - Ми **раді** отримати Ваш запит і почути, що Вам сподобався наш асортимент светрів. (BC: URL)*

(44) *We were very **pleased** to receive your letter in reply to our advertisement. (BC: URL) - Ми були дуже **раді** отримати Ваш лист у відповідь на наше оголошення. (BC: URL)*

Ефективним граматичним засобом вираження позитивної ввічливості в англійській мові є *категорія часу*, оперування видами-часовими формами. Теперішній доконаний час (the Present Perfect Tense) та теперішній доконаний тривалий час (the Present Perfect Continuous Tense) вживаються для того, щоб показати наявність результату зробленої дії, а значить, є маркером позитивної ввічливості. Коли адресант підкреслює результат дії, він демонструє адресату свою турботу про нього, зацікавленість у подальшій співпраці, наголошує на спільності їх інтересів. Таким чином, автор листа задовольняє “*позитивне обличчя*” одержувача.

(90) *The years you **have worked** for the company have been rewarded, and I am sending you my very best wishes for the future. (BC: URL) - Ваша багаторічна праця в компанії гідно винагороджена, і я бажаю Вам успіхів у подальшій роботі. (BC: URL)*

(75) *We think you **have made** an excellent choice in selecting this line, and once you **have seen** the samples we are sure you will agree that this is unique both in texture and colour. (BC: URL) - Ми вважаємо, що Ви зробили відмінний вибір, зупинившись на цій лінії, і як тільки Ви побачите зразки, ми впевнені, що Ви погодитесь з її унікальністю як за фактурою, так і за кольором. (BC: URL)*

2.2 Засоби вираження негативної ввічливості в українськомовній діловій кореспонденції

Вживання засобів негативної ввічливості зумовлено міжособистісними прагматичними пресупозиціями комунікантів стосовно їх соціально-статусної і

соціально-рольової диференціації, міри дозволеної фамільярності, а також ситуативними пресупозиціями щодо “серйозності вимог”. Саме соціально-статусна дистанція і “серйозність вимог” зумовлюють основні засоби негативної ввічливості, серед яких виділяють вокативи, хеджі, мітигацію, непрямі мовленнєві акти, адресантно-орієнтовані імперсоналізовані займенники, засоби номіналізації і імперсоналізації.

Важливим засобом вираження негативної ввічливості є *хедж*, або *хеджування*, що зазвичай використовується з метою зменшення тиску на адресата. *Хедж* – це частка, слово або фраза, яка вказує на ступінь приналежності предикативної чи іменникової фрази у висловленні, тобто чи ця приналежність є частковою або правдивою лише в певних аспектах; чи більше правдивою і повною, ніж, можливо, очікується, наприклад:

(63) *I **simply** cannot understand why you did not tell us. (BC: URL) - Я **просто** не можу зрозуміти, чому Ви це приховали. (BC: URL)*

(64) *This is **simply** not negotiable. (BC: URL) - Це **просто** не обговорюється. (BC: URL)*

(9) *This is a **rather** delicate (sensitive) matter. (BC: URL) - Це **доволі** делікатне питання. (BC: URL)*

(9) *Well, it's **rather** difficult to say at the moment. (BC: URL) - Наразі це **досить** важко сказати. (BC: URL)*

(54) *From our previous transactions you will realize that this sort of problem is **quite** unusual. (BC: URL) - У нашому досвіді торгових операцій це **дуже** рідкісний випадок. (BC: URL)*

(55) *The above measures seem **quite** radical in relation to the current situation in the country. (BC: URL) - Зазначені вище заходи виглядають **досить** радикальними відносно нинішньої ситуації в країні. (BC: URL)*

(56) *I'm afraid that's not **quite** so. (BC: URL) - Це не зовсім так. (BC: URL)*

На позначення хеджів часто використовується термін модальні модифікатори, які на прагматичному рівні використовуються з метою уникнення прямих актів та пом'якшення “актів, що загрожують обличчю”.

(81) As you are **probably** aware, all our products are fully guaranteed and backed by our world-wide reputation. (BC: URL) - Вам, **очевидно**, відомо, що вся наша продукція має повну гарантію та має репутацію в усьому світі. (BC: URL)

(83) As you have **probably** seen in our advertisements in fashion magazines, we appeal to a wide age group. (BC: URL) - Як Вам, **ймовірно**, відомо з нашої реклами в журналах мод, ми орієнтуємося на широку вікову групу. (BC: URL)

(75) **We think** you have made an excellent choice in selecting this line, and once you have seen the samples we are sure you will agree that this is unique both in texture and colour. (BC: URL) - **Ми вважаємо**, що Ви зробили відмінний вибір, зупинившись на цій лінії, і як тільки Ви побачите зразки, ми впевнені, що Ви погодитесь з її унікальністю як за фактурою, так і за кольором. (BC: URL)

(40) This is the job that **I believe** was made for me. (BC: URL) - **Я вважаю**, що ця робота створена для мене. (BC: URL)

Наступною групою засобів негативної ввічливості є вибачення, або виправдовування, оскільки мовець фокусується на своїй провині, тобто бере на себе всю відповідальність, і, таким чином, залишає слухача поза “актом, що загрожує обличчю”. В англійській діловій кореспонденції найуживанішими є такі фрази на позначення вибачення, як: *unfortunately, we regret to, we must acknowledge with regret that, regrettably, we are sorry, we apologize for, we offer our apologies, please accept our apologies for, excuse:*

(65) **Unfortunately**, we never allow credit facilities to customers until they have traded with us for over a year. (BC: URL) - **На жаль**, ми не надаємо кредит клієнтам, які не мають з нами торгових відносин протягом більше одного року. (BC: URL)

(66) **Unfortunately**, I have never worked in a job requiring accounting. (BC: URL) - **На жаль**, я ніколи не працював на роботі, пов'язаній з бухгалтерією. (BC: URL)

(67) **Unfortunately**, the government does not seem to be helpful. (BC: URL) - **На жаль**, не схоже наче уряд намагається допомогти. (BC: URL)

(68) *Unfortunately, I can't say what exactly we will need in six months and certainly not in twelve. (BC: URL) - **На жаль**, я не можу сказати, що нам точно буде потрібно через шість місяців і тим більше через дванадцять. (BC: URL)*

(51) *We are **sorry** that we cannot offer credit facilities of any kind at present owing to rising inflation. (BC: URL) - **На жаль**, наразі ми не можемо надати Вам кредит ні за яких умов у зв'язку зі зростанням інфляції. (BC: URL)*

(77) *I **apologize** for not settling the account sooner, but due to the unfortunate death of Mr. Noel, our accountant, we were not able to settle any of our outstanding balances. (BC: URL) - **Прошу вибачення** за несвоєчасну оплату, але через смерть нашого бухгалтера пана Ноеля ми не змогли заплатити за жодним предявленим рахунком. (BC: URL)*

(76) *Please find enclosed our cheque for \$620, and **accept our apologies** for any inconveniences. (BC: URL) - Надсилаємо Вам чек на суму \$620 і **просимо прийняти наші вибачення** за завдані незручності. (BC: URL)*

Дієслово в умовному способі висловлює припущення, гіпотетичність з боку мовця, яка відсутня в індикативних дієсловах, і, таким чином, знижує прямолінійність висловлення. У ситуації спонукання адресата надається ще більша можливість вибору, а мовець при цьому виражає частку сумніву в можливості або бажанні адресата здійснити дію, тобто відбувається мінімізація “акту, що загрожує негативному обличчю”.

(78) *In closing we would like to apologize for the inconvenience, and also point out that this type of fault rarely occurs in the Omega 2000. (BC: URL) - На закінчення **ми хотіли б** вибачитися за доставлені Вам незручності і відзначити, що такі помилки зустрічаються вкрай рідко з апаратурою "Омега 2000". (BC: URL)*

(20) *We shall be obliged if you would inform us. (HBMFY: URL) - **Ми були б вдячні**, якби Ви повідомили нам. (HBMFY: URL)*

Також кон'юктив широко використовується у висловлюваннях, що містять прохання. Питання з *could / would* звучать більш ввічливо, ніж з *can*

/ *will*, оскільки в них виражається ще більша частка сумніву в можливості або бажанні адресата здійснити дію, в результаті чого йому надається ще більша можливість вибору, що зменшує ступінь впливу на нього:

(98) *Could you please acknowledge the receipt? (BC: URL) - Будь ласка, підтвердіть його отримання. (BC: URL)*

2.3 Аломорфізм і ізоморфізм засобів вираження позитивної і негативної ввічливості в українськомовній і англійськомовній діловій кореспонденції

Аломорфізм в англійській і українській діловій кореспонденції виявляється у наявності в англійській мові синонімічних дуплетів “*Mr*” – “*Sir*”, “*Ms*” – “*Madam*”, які відсутні в українській мові.

Крім того, аломорфними є системно мовні відмінності у диференціації англійською і українською мовами гонорифічних займенників ТИ / ВИ, які прямо або непрямо передають відмінність у статусі адресата і адресанта. Українська мова характеризується використанням займенника другої особи множини на позначення однієї людини з метою передачі поваги та шани останній. Таким чином між адресатом і адресантом збільшується дистанція та заохочується бажання слухача сприйматися мовцем як головним.

Таким чином, в українських бізнес-листах на позначення соціальної дистанції, поваги та шани між кореспондентами вживаються займенники другої особи множини *Ви, Ваш, Вам* тоді, як в англійській мові використовується займенник *you* та його похідні під час звертання як до однієї, так і до багатьох людей, що є системною вимогою, наприклад:

(80) *You may wish to write to Dr. Swales to discuss in further detail your research interest prior to your arrival in Ann Arbor. (BC: URL)*

Ви можете написати доктору Суейлзу, щоб детальніше обговорити Ваші дослідницькі питання до Вашого прибуття в Енн-Арбор. (BC: URL)

До того ж, Р. Лакофф [8], дослідивши мови із гонорифічною ТИ / ВИ системою займенників, приходять до висновку, що *ВИ*, якби умовно надає адресату шанс вийти із ситуації, оскільки цей займенник не виділяє адресата на пряму, не говорить, що це звернення саме до нього, тобто адресант ніби надає адресату право вибору розглядати повідомлення як таке, що було адресоване йому, або ні. Наприклад, (75) *Ми вважаємо, що **Ви** зробили відмінний вибір, зупинившись на цій лінії, і як тільки **Ви** побачите зразки, ми впевнені, що **Ви** погодитесь з її унікальністю як за фактурою, так і за кольором. (BC: URL)*

Із наведених вище ілюстрацій не зрозуміло, кому саме адресовані вказані посилення: чи людині, що читає листа, чи декільком людям, чи всій установі. Займенник *ВИ*, ніби виводить адресата із ситуації, із можливого “*акту, що загрожує його негативному обличчю*”, тобто його бажанню мати особистий простір і свободу вибору.

На нашу думку, аломорфізм вживання займенника *ВИ* в ділових листах в зіставлюваних мовах пояснюється різними соціальними типами відносин в кожній із культур, які визначаються двома основними чинниками, це – дистанція (позначимо її *D (distance)*) і влада (позначимо її *P (power)*). Тобто учасників комунікативного акту розділяють соціальна дистанція – горизонтальний тип відносин, який показує ступінь соціально-психологічної близькості між комунікантами, і статусна дистанція – вертикальний тип стосунків, який показує ступінь статусної нерівності (як соціальної, так і вікової: батько – син, вчитель – учень, викладач – студент, начальник – підлеглий). Інакше кажучи, стосунки між комунікантами можуть варіюватися залежно від різного ступеня дистантності / інтимності і симетричності / асиметричності, тобто вимірюватися в параметрах “далі – ближче”, “вище – нижче”.

Соціальні відносини є важливою складовою комунікативного контексту і багато в чому визначають поведінку співбесідників. Взаємини між співрозмовниками в міжкультурних контактах ще складніші, оскільки дистанція і влада мають свою культурну специфіку. В англійській культурі

кожен індивід має невід’ємне право на свою автономію (privacy), що є одним з найважливіших концептів англійської комунікативної свідомості. В українській культурі немає подібної зони особистої автономії, відносини між інтерактантами, незалежно від типу дистанції (інтимна, персональна, соціальна або публічна), є більш близькими [ларіна].

Частковий ізоморфізм властивий реченням ділових листів, які передають значення негативної ввічливості, із використанням умовного способу дієслів, наприклад, англ. (93) *I would like to extend my thanks to you and your staff for your hospitality during our recent visit to your department. (BC: URL).* – укр. *Я хотів би висловити подяку **Вам** та **Вашиим** співробітникам за гостинність під час нашого нещодавнього візиту до **Вашого** факультету. (BC: URL); символічна нотація яких Pron Vmod Vinf part Vinf conj Pron V Pron (pers, pos) N art Adj N N; и Pron part V Vinf conj Pron V Pron (pers, pos) N Adj Adj N відповідно.*

Як зазначалося раніше, стратегії негативної ввічливості характерні для вітань і підписів українських ділових листів, оскільки вони показують дистанцію між адресатом і адресантом, тим самим проявляють шану і пошану до “негативного обличчя” адресата. Наприклад, вітання *Шановний пан / пані* або *Вельмишановний пан / пані* з символічною нотацією Adj N і Adj N відповідно; *З повагою* з символічною нотацією rper N. Вітання *Dear Sir or Madam* і підписи *Very truly yours* або *Kind regards* в ділових листах англійської мови передають значення стратегій позитивної ввічливості.

У результаті аналізу ділового листування в зіставлюваних мовах виокремлено синтаксичне явище інверсії, яке властиве англійським реченням. Інверсією характеризуються висловлення із модальними словами *may*, *should* та *would*. Така структура речення надає повідомленню, спрямованого на адреса, більшої ввічливості, оскільки вислів стає більш непрямим, відбувається завуалювання “акту, що загрожує обличчю”, зменшується імпозиція на нього. Наприклад:

(80) *May you wish to write to Dr. Swales to discuss in further detail your research interest prior to your arrival in Ann Arbor. (BC: URL)*

(29) *Would you like to arrange a meeting with us. (BC: URL)*

Ще одним аломорфічним синтаксичним засобом є односкладові означено-особові речення в діловій кореспонденції української мови. У зазначеному типі речень головний член вказує на те, що дія виконується або виконуватиметься певним предметом чи особою (не вказаною в висловленні), і є виражений дієсловом у формі 1-ої або 2-ої особи однини чи множини теперішнього або майбутнього часів дійсного способу. Такі речення характеризуються імперсоналізацією та деперсоналізацією, а отже, реалізують *стратегію 7* “Імперсоналізувати адресанта і адресата”:

(28) *Пишу Вам з приводу отриманого вчора замовлення номер Р32. (BC: URL)*

(21) *Дякуємо вам за проявлений інтерес щодо роботи у нашій компанії. (BC: URL)*

(11) *Будемо і надалі раді будь-яким Вашим запитам. Будь ласка, звертайтеся до нас за потреби. (BC: URL)*

Частковий ізоморфізм властивий реченням ділових листів, які передають значення негативної ввічливості, із використанням умовного способу дієслів. Аломорфною є інверсія, якою характеризуються англійські речення із модальними словами *may*, *should* та *would*, в українській мові відсутній цей синтаксичний засіб. Також односкладові означено-особові речення є аломорфними, оскільки вони властиві діловій кореспонденції української мови повністю відсутні в англійській мові.

Висновки до розділу 2

Ввічливість як збереження “обличчя” є уявленням індивідуума про самого себе, і, одночасно, його соціокомунікативним іміджем, пов’язаним з поняттями мовної / комунікативної і соціальної особистості. Оскільки будь-який мовний акт може усвідомлюватися як такий, що посягає на свободу особи

і, тим самим, сприймається як той, що загрожує “обличчю”, мовці розробляють стратегії для зменшення цієї загрози.

Соціальні відносини є важливою складовою комунікативного контексту і багато в чому визначають поведінку співбесідників. Взаємини між співрозмовниками в міжкультурних контактах ще складніші, оскільки дистанція і влада мають свою культурну специфіку. В англійській культурі кожен індивід має невід’ємне право на свою автономію (privacy), що є одним з найважливіших концептів англійської комунікативної свідомості. В українській культурі немає подібної зони особистої автономії, відносини між інтерактантами, незалежно від типу дистанції (інтимна, персональна, соціальна або публічна), є більш близькими.

Частковий ізоморфізм властивий реченням ділових листів, які передають значення негативної ввічливості, із використанням умовного способу дієслів.

РОЗДІЛ 3

СПЕЦИФІКА ПЕРЕКЛАДАЦЬКОГО ВІДТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ ЗБЛИЖЕННЯ І ДИСТАНЦЮВАННЯ В УКРАЇНСЬКОМОВНИХ ПЕРЕКЛАДАХ АНГЛІЙСЬКОМОВНОГО ДІЛОВОГО ЛИСТУВАННЯ

3.1 Особливості відтворення ввічливості зближення в українськомовних перекладах англійськомовних ділових листів

При перекладі ділових листів дуже важливо правильно передавати зміст тексту зважаючи на використання відправника стратегій як позитивної, так і негативної ввічливості. Для того, аби зробити переклад адекватним і зрозумілим для української аудиторії, застосовуються різні види перекладацьких трансформацій. Беручи до уваги специфіку ділової кореспонденції, варто зазначити, що найпоширенішими тут будуть саме

граматичні трансформації, так як в діловому дискурсі найчастіше застосовують досить стандартизовані і ідіоматичні структури.

Для того, аби влучно і доречно перекладати англійськомовну ділову кореспонденцію, потрібно вміти ідентифікувати стратегії позитивної ввічливості, які були використані у тому чи іншому бізнес-листуванні. Найчастіше стратегії позитивної ввічливості можна прослідкувати в демонструванні прагнення до взаєморозуміння, прояві уваги та інтересу до співрозмовника, бажанні врахувати його/її бажання та інтереси.

(21) *Thank you for your interest in working for our company. (BC: URL)*

– *Дякуємо вам за проявлений інтерес щодо роботи у нашій компанії. (BC: URL)*

(22) *I am interested in the assistant position advertised in The Times. (BC: URL)* - *Я дуже зацікавлена у посаді, про яку йшлося у оголошенні “The Times”.* (BC: URL)

У першому наведеному фрагменті можна ідентифікувати таку синтаксичну трансформацію, як додавання лексичної одиниці. В перекладі іменник “*interest*” було розширено і додано дієприкметник “*проявлений інтерес*”.

У другому фрагменті можна прослідкувати синтаксичну трансформацію - додавання, яка демонструє перебільшений інтерес до адресата “*I am interested*” - “*Я дуже зацікавлена*”.

Вживання дієслова *hope* дозволяє адресанту висловити оптимізм і реалізувати так звану *формулу надії і сподівання*.

(23) *Hope my experience and skills will help me to receive the position. (BC: URL)* - *Сподіваюсь, мій досвід та якості допоможуть мені отримати цю посаду. (BC: URL)*

(24) *We hope that this accident won't influence our cooperation in future. (BC: URL)* - *Ми сподіваємося, що цей інцидент не вплине на нашу співпрацю у майбутньому. (BC: URL)*

(25) *I sincerely hope I will have the chance to put my training to work for you.* (BC: URL) - *Я щиро сподіваюсь, що в мене буде нагода застосувати мої знання, працюючи на вас.* (BC: URL)

Останній фрагмент демонструє застосування граматичної трансформації заміни інфінітивної форми дієслова *to work* на часову форму – дієприкметника у теперішньому часі *працюючи*. Також в цьому реченні можна простежити лексико-семантичну трансформацію - модуляцію, оскільки в українському варіанті слово *training* було перекладено як *знання*.

(26) *I am very interested in the entry-level position that is available at Carlisle Group Inc. Investment Partners.* (BC: URL) - *Я дуже зацікавлена у посаді початкового рівня у Carlisle Group Inc. Investment Partners.* (BC: URL)

(27) *Unfortunately, we are very sorry to tell you that we haven't got any work positions ideal for you at the moment.* (BC: URL) - *Нам дуже прикро, але наразі у нас немає посади, яка б могла Вас задовольнити.* (BC: URL)

В даних прикладах наявний інтенсифікатор *very*, який є засобом стратегій позитивної ввічливості.

У другому фрагменті при перекладі була застосована синтаксична трансформація опущення прислівника *Unfortunately*, а також дієслова *to tell*. Крім цього, в цьому реченні можна простежити лексико-семантичну трансформацію - модуляцію, оскільки фразу *positions ideal for you* в українському варіанті було перекладено як *посади, яка б могла Вас задовольнити*.

(28) *I am writing with reference to Order No.P32 which we received yesterday.* (BC: URL) - *Пишу Вам з приводу отриманого вчора замовлення номер P32.* (BC: URL)

(29) *With reference to your previous email, we would like to arrange a meeting with you.* (BC: URL) - *Посилаючись на Ваш останній лист, ми б хотіли домовитися про зустріч.* (BC: URL)

В останньому прикладі має місце такий вид синтаксичної трансформації, як ускладнення фрагменту українського перекладу

дієприслівниковим зворотом із граматичною трансформацією частиномовної перекатегоризації іменника у *With reference to* на дієприслівник у *Посилаючись на*. Також у цьому реченні була задіяна лексико-семантична трансформація конкретизації – і слово *previous* було перекладено як *останній*.

(30) *We were greatly impressed by all that we saw and enjoyed our discussions with you during our brief stay. (BC: URL) - На нас справило велике враження все, що ми побачили і наші розмови під час короткого перебування у Вас були дуже цікавими. (BC: URL)*

В цьому реченні прослідковується маркер позитивної ввічливості – інтенсифікатор *greatly impressed* дослівно відтворюється в українському перекладі. В українському перекладі задіяна трансформація модуляції (логічного розкриття предмету обговорення).

(31) *We shall be grateful for any assistance you can give us in this matter. (BC: URL) - Будемо вдячні за будь-яку допомогу, яку Ви можете надати у цій справі. (BC: URL)*

(32) *I am truly grateful to you for helping me. (BC: URL) - Я щиро вдячний Вам за допомогу. (BC: URL)*

(33) *I am writing to thank you very much indeed for your help. (BC: URL) - Пишу, щоб сердечно подякувати Вам за допомогу. (BC: URL)*

(35) *It is very kind of you to help with this documentation. (BC: URL) - Це дуже люб'язно з Вашого боку, що Ви допомогли з цією документацією. (BC: URL)*

(34) *I am writing to thank you again for your wonderful hospitality. (BC: URL) - Я пишу, щоб ще раз подякувати вам за чудову гостинність. (BC: URL)*

(36) *Thank you for contributing so much to my work. (BC: URL) - Дякуємо за великий внесок у мою роботу. (BC: URL)*

У першому фрагменті застосована трансформація опущення особового займенника *We*, яка трохи деперсоналізує висловлення в українському

перекладі і пов'язана із граматичною трансформацією заміни двоскладового речення на означено-особове.

В другому фрагменті теж можна помітити, що особовий займенник *I* також був опущений і в українському перекладі: оригінал *I am writing* перекладено як *Пишу*. Також тут є граматична трансформація частиномовної перекатегоризації прикметника *grateful* на іменник з *вдячністю*.

В цих реченнях ми бачимо яскравий засіб вираження стратегій позитивної ввічливості в українських перекладах англомовної ділової кореспонденції, а саме - лексеми на позначення подяки.

Сема «подяки» є конотативною семою у слові *grateful* (вдячний), що також експлікує значення стратегій позитивної ввічливості.

Досить часто в діловій кореспонденції використовують тактику реферування до спільного знання комунікантів: *Presuppose, raise assert common ground*. Прикладами цієї тактики є наступні фрагменти:

(37) *In accordance with our previous agreement, I am sending you a list of 13 persons (12 students and one professor) who will participate in your school's summer internship programme in the period of July 5th - 21st. (BC: URL) - Відповідно до нашої попередньої домовленості, надсилаю Вам список із 13 осіб (12 студентів та 1 викладач), які братимуть участь у програмі літньої практики Вашої школи у період з 5 по 21 липня. (BC: URL)*

(38) *In accordance with your instructions of 3rd May our agents, Eastland Bank, London, accepted a draft for £22,000 drawn by Delta Computers Ltd. on presentation of shipping documents for a consignment sent to you on 24th May. (BC: URL) - Згідно з Вашими інструкціями від 3 травня, наші агенти, Eastland Bank, Лондон, акцептували витрату на суму 22 000 фунтів стерлінгів, виписану компанією Delta Computers Ltd. після пред'явлення транспортних документів для партії, надісланої Вам 24 травня. (BC: URL)*

У першому наведеному фрагменті ідентифікуємо таку перекладацьку трансформацію як опущення особового займенника першої особи однини: *I am*

sending - *надсилаю*. Така трансформація сприяє певному послабленню ввічливості пошани і дистанціювання, тобто негативної ввічливості.

У другому фрагменті була використана лексико-семантична трансформація конкретизації, оскільки іменник *draft* за своєю семантикою є ширшим за іменник *витрата*. Також у цьому прикладі була застосована трансформація додавання: *Delta Computers Ltd* - компанією *Delta Computers Ltd*.

Дуже часто у передостанніх висловленнях в листах використовуються фрази *Looking forward*, які є реалізацією позитивної стратегії ввічливості - оптимізму. Наприклад:

(39) *Looking forward to hearing from you. (BC: URL) - Сподіваюсь отримати Вашу відповідь найближчим часом. (BC: URL)*

В даному фрагменті використано *частинимовну перекатегоризацію* (трансформацію частинимовної перекатегоризації двох герундіїв в тексті оригіналу на дієслова в українському тексті): *Looking forward* - *Сподіваюсь*, а також *to hearing* - *відповідь*.

Як вже зазначалося раніше, дуже яскравим маркером позитивної ввічливості є маркери надії та сподівання, які в англійському тексті передається також через дієслово *to believe*.

(40) *This is the job that I believe was made for me. (BC: URL) - Я вважаю, що ця робота створена для мене. (BC: URL)*

(41) *They believe that the company's executives have targeted the right market. (BC: URL) - Вони вважають, що керівники компанії націлилися на правильний ринок. (BC: URL)*

(42) *As a prize-winning student of English, I believe my skill as a writer would be a useful attribute in your public affairs department. (BC: URL) - Як дипломований студент із вивчення англійської мови, я вважаю, що моя майстерність письменника буде корисним атрибутом у вашому відділі зв'язків із громадськістю. (BC: URL)*

У наведених фрагментах українського перекладу задіяні наступні трансформації:

- граматична трансформація - перестановки (транспозиції): *This is the job that I believe* - *Я вважаю, що ця робота*;
- лексичну трансформацію - конкретизацію, так як дієслово в оригіналі *believe* при перекладі на українську було замінено дієсловом *вважають*, яке є більш конкретним у семантичному плані ніж дієслово в оригіналі;
- лексико-семантична трансформація - модуляція: *prize-winning* - *дипломований*.

Також спільним для ділової кореспонденції досліджуваними мовами засобом вираження стратегій позитивної ввічливості є лексеми радість і приємність, завдяки яким реалізуються сьома стратегія “Припускай, створюй, стверджуй спільність інтересів”, одинадцята стратегія “Будь оптимістичним” і п’ятнадцята стратегія “Показуй розуміння і симпатію до слухача”.

(43) *I would like to thank you for your enquiry of May 10 and am pleased to tell you that we would be able to supply you with our newly made tables. (BC: URL)* - *Хотів би подякувати Вам за ваш запит від 10 травня і радий повідомити, що ми можемо надати Вам наші нові столи. (BC: URL)*

(47) *I am pleased to say that we will be able to deliver the transport facilities you require. (BC: URL)* - *Я радий повідомити, що ми можемо доставити необхідні транспортні засоби. (BC: URL)*

(46) *We are pleased to receive your enquiry, and to hear that you liked our range of sweaters. (BC: URL)* - *Ми раді отримати Ваш запит і почути, що Вам сподобався наш асортимент светрів. (BC: URL)*

(45) *We have now received the necessary references and are pleased to say that from your next order payment can be made on a quarterly basis against statements. (BC: URL)* - *Ми вже отримали необхідні рекомендації та раді*

повідомити, що, починаючи з наступного замовлення, Ви можете здійснювати розрахунки раз на квартал після отримання рахунків на оплату. (BC: URL)

(44) *We were very pleased to receive your letter in reply to our advertisement.* (BC: URL) - Ми були дуже раді отримати Ваш лист у відповідь на наше оголошення. (BC: URL)

У першому фрагменті можна помітити, що особовий займенник *I* був опущений і в українському перекладі: оригінал *I would like* перекладено як *Хотів би*.

У другому фрагменті була застосована граматична трансформація, а саме - заміна дієслова на прикметник *transport facilities you require* - необхідні транспортні засоби.

Дуже часто в діловій кореспонденції також застосовуються формули пропозицій, які є відображенням десятої стратегії позитивної ввічливості. Такі формули допомагають пом'якшити потенційну загрозу “актів, що загрожують обличчю”.

(48) *We can offer the quantity discount you asked for which would be 5% off net prices for orders over \$2,000, but the usual allowance for a trade discount in Italy is 15%.* (BC: URL) - Ми можемо запропонувати Вам знижку виходячи з кількості продукції, про яку Ви запитували, у розмірі 5% від первісної ціни при замовленні продукції на суму понад 2000 доларів, але звичайна величина торгової знижки в Італії становить 15%. (BC: URL)

(52) *We are a well established firm and can offer references if necessary.* (BC: URL) - Ми представляємо фірму з хорошою репутацією і за потреби можемо надати рекомендаційні листи. (BC: URL)

(51) *We are sorry that we cannot offer credit facilities of any kind at present owing to rising inflation.* (BC: URL) - На жаль, наразі ми не можемо надати Вам кредит ні за яких умов у зв'язку зі зростанням інфляції. (BC: URL)

(50) *However, I am prepared to offer you settlement against monthly statements.* (BC: URL) - Однак, я готовий запропонувати Вам можливість

проводити розрахунки щомісяця на основі рахунків, що виставляються. (BC: URL)

(49) *I am writing to introduce Nikolai, our postgraduate student, in the hope that you may be able to offer him some assistance. (BC: URL) - Я пишу, щоб представити Миколу, нашого аспіранта, в надії, що ви зможете запропонувати йому якусь допомогу. (BC: URL)*

У першому прикладі в українському перекладі було застосовано таку перекладацьку трансформацію як перестановака або її ще називають транспозицією *We can offer the quantity discount you asked for* - *Ми можемо запропонувати Вам знижку виходячи з кількості продукції, про яку Ви запитували.*

У другому фрагменті було використано перекладацьку трансформацію - додавання. В українському перекладі було додано слово *наразі*.

3.2 Специфіка перекладу негативної ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

Найяскравішими маркерами негативної ввічливості, які застосовуються в діловій кореспонденції є безособовість, хеджі, узагальнення та використання пасивних конструкцій.

(53) *Please ensure that this sort of problem does not arise again. (BC: URL) - Будь ласка, не допускайте виникнення таких проблем. (BC: URL)*

(54) *From our previous transactions you will realize that this sort of problem is quite unusual. (BC: URL) - У нашому досвіді торгових операцій це дуже рідкісний випадок. (BC: URL)*

(55) *The above measures seem quite radical in relation to the current situation in the country. (BC: URL) - Зазначені вище заходи виглядають досить радикальними відносно нинішньої ситуації в країні. (BC: URL)*

(56) *I'm afraid that's not quite so. (BC: URL) - Це не зовсім так. (BC: URL)*

У вищенаведених прикладах негативна ввічливість ідентифікується завдяки використанню хеджів *sort of* і *quite*. В цих реченнях застосовуються наступні перекладацькі трансформації:

- В першому фрагменті ствердна форма дієслова *ensure* замінена в українському варіанті на заперечну форму *не допускайте*. Така заміна зроблена завдяки лексико-граматичній трансформації, а саме - антонімічному перекладу. Також в цьому реченні була застосована транспозиція *this sort of problem does not arise again* - *не допускайте виникнення таких проблем*.
- У другому фрагменті застосована лексико-семантична трансформація - модуляція: *you will realize that this sort of problem is quite unusual* - *це дуже рідкісний випадок*.
- В останньому фрагменті також при перекладі з англійської мови на українську була застосована лексико-семантична трансформація - модуляція.

(57) *I'm not sure my boss will be pleased with this attitude. (BC: URL)* - *Я не впевнений, що мій бос буде задоволений таким ставленням. (BC: URL)*

(58) *Thank you for your order, No. B1662, which will be sent to you tomorrow. (BC: URL)* - *Дякуємо Вам за замовлення № B1662, яке буде надіслано завтра. (BC: URL)*

(59) *The enclosed invoice will be included in your next statement. (BC: URL)* - *Надісланий рахунок-фактура буде включений до Вашого наступного рахунку на оплату. (BC: URL)*

(60) *The documents are now with us and will be handed to you when you call. (BC: URL)* - *Документи вже у нас і будуть передані Вам після дзвінку. (BC: URL)*

У цих вищенаведених прикладах дуже яскраво відтворений такий засіб вираження негативної ввічливості як пасивна конструкція. Вона сприяє деперсоналізації і, відповідно, підвищенню ступеню офіційності ділового спілкування і дистанціюванню.

Під час відтворення негативної ввічливості важливим її засобом також є імперсоналізація, яка реалізується за допомогою «вилучення» суб'єкту дії із власного «дискурсу». Стратегія імперсоналізації відображається у вживанні особових займенників у множині ми/we замість однини я / I.

(61) *We would welcome any further enquiries you have. (BC: URL) - Ми будемо і надалі раді будь-яким Вашим запитам. (BC: URL)*

(62) *We were impressed by the selection of sweaters that were displayed on your stand at the "Menswear Exhibition" that was held in Hamburg last month. (BC: URL) - Ми були вражені вибором светрів, які були представлені на вашому стенді на «Виставці чоловічого одягу», яка проходила в Гамбурзі минулого місяця. (BC: URL)*

(2) *We are a large chain of retailers and are looking for a manufacturer who could supply us with a wide range of sweaters for the teenage market. (BC: URL) - Ми є великою мережею роздрібних магазинів і шукаємо виробника, який міг би постачати нам широкий асортимент светрів для підлітків. (BC: URL)*

(74) *As we usually place very large orders, we would expect a quantity discount in addition to a 20% trade discount off net list prices. (BC: URL) - Оскільки ми зазвичай робимо великі замовлення, ми були б раді отримати знижку додатково до 20% комерційної знижки від чистих преїскурантних цін. (BC: URL)*

(75) *We think you have made an excellent choice in selecting this line, and once you have seen the samples we are sure you will agree that this is unique both in texture and colour. (BC: URL) - Ми вважаємо, що Ви зробили відмінний вибір, зупинившись на цій лінії, і як тільки Ви побачите зразки, ми впевнені, що Ви погодитесь з її унікальністю як за фактурою, так і за кольором. (BC: URL)*

Серед перекладацьких трансформацій, застосованих у перекладі, слід зазначити:

- синтаксичну трансформацію додавання підсилювальної частки *i:Ми будемо і надалі раді;*
- трансформацію транспозиції – зміни порядку слів: *any further enquiries*

- you have* - надалі раді будь-яким *Вашим* запитам;
- лексико-семантичну трансформацію конкретизації: *place* - робимо;
 - трансформацію модуляції: *we would expect* - ми були б раді отримати;
 - трансформацію транспозиції – зміни порядку слів: *both in texture and colour* - як за фактурою, так і за кольором.

Так як ділова кореспонденція характеризується надмірною серйозністю, відсутністю образності і емоційності, для зменшення тиску і імпозиції на адресата використовуються такі хеджі як *only, simply, presume*.

(63) *I simply cannot understand why you did not tell us. (BC: URL)* - Я просто не можу зрозуміти, чому Ви це приховали. (BC: URL)

(64) *This is simply not negotiable. (BC: URL)* - Це просто не обговорюється. (BC: URL)

В першому фрагменті була застосована перекладацька трансформація - модуляція: *you did not tell* - Ви це приховали.

Наступною групою засобів негативної ввічливості є вибачення, оскільки адресант ділового листа бере на себе відповідальність за непорозуміння або помилку, і, таким чином, залишає слухача поза “актом, що загрожує обличчю”.

(65) *Unfortunately, we never allow credit facilities to customers until they have traded with us for over a year. (BC: URL)* - На жаль, ми не надаємо кредит клієнтам, які не мають з нами торгових відносин протягом більше одного року. (BC: URL)

(66) *Unfortunately, I have never worked in a job requiring accounting. (BC: URL)* - На жаль, я ніколи не працював на роботі, пов'язаній з бухгалтерією. (BC: URL)

(67) *Unfortunately, the government does not seem to be helpful. (BC: URL)* - На жаль, не схоже наче уряд намагається допомогти. (BC: URL)

(68) *Unfortunately, I can't say what exactly we will need in six months and certainly not in twelve. (BC: URL)* - На жаль, я не можу сказати, що нам точно буде потрібно через шість місяців і тим більше через дванадцять.

(BC: URL)

Серед перекладацьких трансформацій, застосованих у перекладі, слід зазначити:

- трансформація модуляції – логічного розвитку речення: *we never allow credit* - ми не надаємо кредит;
- граматичну трансформацію частиномовної перекатегоризації дієслова *have traded* на іменник з прикметником - *торгові відносини*;
- трансформація модуляції – логічного розвитку речення: *requiring* - пов'язаній;
- трансформація транспозиції – зміни порядку слів: *the government does not seem to be helpful* - не схоже наче уряд намагається допомогти;
- трансформація модуляції – логічного розвитку речення: *certainly not in twelve* - тим більше через дванадцять.

Умовний спосіб також виступає засобом негативної ввічливості, який дозволяє оформити висловлення в максимально м'якій, ввічливій і дистанційованій формі. Розглянемо на прикладах:

(69) *In one month I will be graduating from University of Alberta with a Computer Science degree and would like to join your company as a programmer.* (BC: URL) - Через місяць я закінчу Альбертський університет зі ступенем комп'ютерних наук і хотів би приєднатися до вашої компанії у ролі програміста. (BC: URL)

(70) *Once again, thank you for writing to us, and please contact us if you would like any further information.* (BC: URL) - Ще раз дякую за те, що Ви нам написали. Будь ласка, звертайтеся, якщо Вас цікавить додаткова інформація. (BC: URL)

(71) *I would like some information about your Proficiency courses in English beginning this July.* (BC: URL) - Я хотів би отримати більше інформації про Ваші курси англійської мови, які починаються в липні цього

року. (BC: URL)

(72) *If possible, I would like to stay with an English family. (BC: URL) - Якщо це можливо, я хотів би жити в англійській родині. (BC: URL)*

(73) *We would like to confirm that payment is to be made by an irrevocable letter of credit which we have already applied to the bank for. (BC: URL) - Ми хочемо підтвердити, що платіж буде здійснено за безвідкличним акредитивом, заявку на отримання якого ми вже подали в банк. (BC: URL)*

Серед перекладацьких трансформацій, застосованих у перекладі, слід зазначити:

- трансформацію транспозиції – зміни порядку слів: *University of Alberta* - *Альбертський університет*;
- трансформацію додавання: *as a programmer* - *у ролі програміста*;
- членування речення: *Once again, thank you for writing to us, and please contact us if you would like any further information.* - *Ще раз дякую за те, що Ви нам написали. Будь ласка, звертайтеся, якщо Вас цікавить додаткова інформація.*
- лексико-семантичну трансформацію - модуляцію: *if you would like* - *якщо Вас цікавить*;
- лексико-семантичну трансформацію - конкретизацію: *some* - *більше*;
- трансформацію додавання лексичної одиниці: *this July* - *липи цього року*;
- лексико-семантичну трансформацію - конкретизації: *to stay* - *жити*.

На особливу увагу заслуговують такі засоби негативної ввічливості як вибачення. Вони відображають те, що адресант бере на себе відповідальність за непорозуміння або помилку і тим самим залишає слухача поза “актом, що загрожує обличчю”.

(76) *Please find enclosed our cheque for \$620, and accept our apologies for any inconveniences. (BC: URL) - Надсилаємо Вам чек на суму \$620 і просимо прийняти наші вибачення за завдані незручності. (BC: URL)*

(77) *I apologize for not settling the account sooner, but due to the unfortunate death of Mr. Noel, our accountant, we were not able to settle any of our outstanding balances. (BC: URL) - Прошу вибачення за несвоєчасну оплату, але через смерть нашого бухгалтера пана Ноеля ми не змогли заплатити за жодним предявленим рахунком. (BC: URL)*

(78) *In closing we would like to apologize for the inconvenience, and also point out that this type of fault rarely occurs in the Omega 2000. (BC: URL) - На закінчення ми хотіли б вибачитися за доставлені Вам незручності і відзначити, що такі помилки зустрічаються вкрай рідко з апаратурою "Омега 2000". (BC: URL)*

При перекладі з англійської на українську були застосовані наступні перекладацькі трансформації:

- опущення лексичної одиниці *Please*, а також трансформацію модуляції – логічного розвитку речення: *Please find enclosed* - *Надсилаємо Вам*;
- опущення особового займенника першої особи однини: *I apologize* - *Прошу вибачення*;
- трансформацію модуляції: *not settling the account sooner* - *несвоєчасну оплату*;
- трансформацію опущення прикметника *unfortunate*: *due to the unfortunate death* - *через смерть*;
- трансформацію транспозиції – зміни порядку слів: *Mr. Noel, our accountant* - *бухгалтера пана Ноеля*;
- трансформацію додавання дієприкметника *доставлені*: *apologize for the inconvenience* - *доставлені Вам незручності*;
- лексико-семантичну трансформацію конкретизації: *fault* - *помилки*;
- трансформацію додавання прислівника *вкрай* і трансформацію транспозиції: *rarely occurs* - *зустрічаються вкрай рідко*.

З метою висловлення поваги і для реалізації п'ятої стратегії негативної

ввічливості, при перекладі з англійської на українську мову вживається займенник другої особи множини *Ви*.

(79) *Please would you send me details of your quadraphonic sound systems which were advertised in the June edition of "Sound Monthly". (BC: URL) - Будь ласка, надішліть мені опис квадрафонних звукових систем, які рекламувались в червневому номері "Саунд Манслі". (BC: URL)*

(80) *You may wish to write to Dr. Swales to discuss in further detail your research interest prior to your arrival in Ann Arbor. (BC: URL) - Ви можете написати доктору Суейлзу, щоб детальніше обговорити ваші дослідницькі питання до вашого прибуття в Енн-Арбор. (BC: URL)*

(81) *As you are probably aware, all our products are fully guaranteed and backed by our world-wide reputation. (BC: URL) - Вам, очевидно, відомо, що вся наша продукція має повну гарантію та має репутацію в усьому світі. (BC: URL)*

(82) *Thank you for your enquiry dated 8 July, in which you asked us about our range of cosmetics. (BC: URL) - Дякуємо Вам за лист від 8 липня, в якому Ви цікавилися нашим асортиментом косметики. (BC: URL)*

(83) *As you have probably seen in our advertisements in fashion magazines, we appeal to a wide age group. (BC: URL) - Як Вам, ймовірно, відомо з нашої реклами в журналах мод, ми орієнтуємося на широку вікову групу. (BC: URL)*

Серед перекладацьких трансформацій, застосованих у перекладі, слід зазначити:

- лексико-семантичну трансформацію конкретизації: *details* - *опис*; *edition* - *номер*;
- трансформацію опущення частини присудка *wish: may wish to write* - *можете написати*;
- трансформацію транспозиції – зміни порядку слів: *backed by our world-wide reputation* - *має репутацію в усьому світі*;
- лексико-семантичну заміну іменника *enquiry* на український синонім *лист*;

- трансформацію модуляції – логічного розвитку речення: *you asked us about* - Ви цікавилися;
- лексико-семантичну заміну дієслова *appeal* на український синонім *орієнтуємося*.

Теперішній тривалий час є також відмінним маркером вираження негативної ввічливості в англійськомовній діловій кореспонденції.

(84) *I am enclosing our catalogue and price-list for the equipment you said you were interested in. (BC: URL)* - Надсилаю наш каталог і прейскурант обладнання, який вас зацікавив. (BC: URL)

(85) *I am replying to your letter of 15 July asking us to clear our June balance. (BC: URL)* - Відповідаючи на Ваш лист від 15 липня з проханням розрахуватися за червень. (BC: URL)

(86) *I am offering you a further ten days to settle the account. (BC: URL)* - Надаю Вам додатковий десятиденний термін, щоб розрахуватися за борги. (BC: URL)

(87) *I am writing to you to complain about the shipment of sweaters we received yesterday against the above order. (BC: URL)* - Звертаюся до Вас із скаргою щодо партії светрів, яку ми отримали вчора на підставі зазначеного вище замовлення. (BC: URL)

(88) *I am writing to ask if it would be possible for us to have credit facilities in the form of payment by 60-day bill of exchange. (BC: URL)* - Звертаюся до Вас з питанням чи можливо надати нам кредит у вигляді векселя з умовою погашення протягом 60 днів. (BC: URL)

При перекладі з англійської на українську були застосовані наступні перекладацькі трансформації:

- опущення особового займенника першої особи однини: *I am enclosing* - Надсилаю, *I am replying* - Відповідаючи, *I am offering* - Надаю, *I am writing to you* - Звертаюся до Вас;
- опущення підмета з присудком *you said: you said you were interested in* - який вас зацікавив;
- перекатегоризація герундія на іменник: *asking* - прохання;

- лексико-семантична трансформація - модуляцію: *clear our June balance* - *розрахуватися за червень*;
- додавання іменника *термін*: *further ten days* - *додатковий десятиденний термін*;
- перекатегоризація інфінітива на іменник: *to complain* - *із скаргою*;
- додавання дієприкметника *зазначеного*: *the above order* - *зазначеного вище замовлення*;
- перекатегоризація інфінітива на іменник: *I am writing to ask* - *вертаюся до Вас з питанням*;
- транспозиція: *by 60-day bill of exchange* - *погашення протягом 60 днів*.

Висновки до розділу 3

Основними видами перекладацьких трансформацій, що застосовуються під час відтворення у українськомовному діловому листуванні стратегій позитивної ввічливості, ідентифіковані: граматична трансформація частиномовної перекатегоризації прикметника на іменник, іменника на дієприслівник, герундію на дієслово, іменника на прислівник; лексико-семантична трансформації генералізації і конкретизації, трансформація додавання у поєднанні із трансформацією модуляції, заміна аналітичної форми майбутнього часу на синтетичну.

На деінтенсифікацію позитивної ввічливості впливає граматична синтаксична заміна двоскладового повного речення на означено-особову конструкцію із трансформацією опущення підмету-фразового суб'єкту – внаслідок дистанціювання суб'єкту від власного дискурсу, трансформація заміни перфектного часу на теперішній, трансформація додавання «гонорифічної» частини-прикметника із конотаціями шани і поваги, завдяки чому позитивна ввічливість, конотована зверненням *Dear* трансформується на негативну як ввічливості пошани, марковану формою *Шановний*;

трансформацією додавання гонорифічної лексеми «пане», а також графостилістичним виділенням займенника як такого, що пишеться з великої літери, також конотуючи повагу і пошану до адресата, і, відповідно, ввічливість зближення; трансформації опущення модального дієслова *should* і граматичної перекатегоризації умовного стану на дієслово у майбутньому часі.

Інтенсифікація позитивної ввічливості забезпечується в українськомовних перекладах трансформацією опущення модального дієслова *should* і граматичної перекатегоризації умовного стану на дієслово у майбутньому часі, завдяки чому зменшується ступень ухильності і, відповідно, збільшується ступень позитивної ввічливості; синтаксичною трансформацією еліптичної структури у означено-особове речення із більшим ступенем експлікації суб'єкта дії.

ВИСНОВКИ

Аналіз існуючих підходів щодо трактування категорії ввічливості дозволив виділити п'ять основних концепцій: 1) ввічливість як соціальна норма; 2) ввічливість як максими спілкування; 3) ввічливість як етикет; 4) ввічливість як дотримання контракту спілкування; 5) ввічливість як захист “обличчя”. Ввічливість – це універсальна культурно та національно специфічна лінгвокомунікативна категорія, яка спрямована на дотримання соціальних норм та взаємовідносин з метою успішного, ефективного, безконфліктного спілкування, під час якого зберігається “обличчя” як адресата, так і адресанта, що досягається певними стратегіями. На мою думку, стратегії ввічливості – це набір лінгвістичних та екстралінгвістичних засобів націлених на успішне, ефективне, безконфліктне спілкування, під час якого, з одного боку, відбувається демонстрація близькості, дружнього ставлення, взаємності, спільності інтересів між адресантом і адресатом, а з іншого, прояв поваги та шани до реципієнта, створення дистанції та права вибору дій останнім.

Негативна ввічливість – це набір стратегій, метою яких є задоволення “негативного обличчя”, тобто пом'якшення дії “акту, що загрожує обличчю”, зменшення імпозиції на адресата, створення дистанції, прояв поваги та шани, надання адресату можливості виходу із ситуації. Дослідження показало, що засобами реалізації стратегій негативної ввічливості в українській і англійській бізнес-кореспонденції є такі лексичні засоби: 1) звертання; 2) гонорифічний займенник Ви; 3) гонорифічні прикметники Шановний / Вельмишановний; 4) хеджі; 5) адресантно-орієнтований імперсоналізований займенник ми / we; 6) формули вибачення; 7) формули прощання; 8) номіналізація; граматичні засоби: 1) умовний спосіб; 2) модальні дієслова; 3) модальники; 4) пасивний стан; 5) теперішній тривалий час; 6) інфінітив; та синтаксичні засоби: 1) інверсія; 2) односкладні означено-особові речення.

Позитивна ввічливість – це стратегії, які спрямовані на задоволення “позитивного обличчя”, тобто на зближення, демонстрацію близькості,

фамільярності і жартівливої поведінки, ствердження спільності, засноване на тому факті, що адресант і адресат належать до групи людей із спільними бажаннями, цілями і цінностями; прояв співпраці адресанта і адресата; і здійснення якого-небудь бажання адресата. Засобами реалізації стратегій позитивної ввічливості в українському і англійському діловому мовленні є такі лексичні засоби: 1) вокативний прикметник dear; 2) повні імена; 3) зменшувальні імена; 4) формули прощання; 5) формули радості; 6) формули обіцянки; 7) формули пропозиції; 8) формули вдячності; 9) формули інтересу; 10) формули надії / сподівання; 11) формули розуміння; 12) формули схвалення; 13) вставні слова будь ласка / please; 14) підсилювальні модифікатори; граматичні засоби: 1) категорія ступеня якості; 2) категорія часу; та синтаксичні засоби: 1) заперечні чому-запитання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова І. Г. До проблеми української ментальності / І. Г. Абрамова. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/natural/Vznu/fil/2008_1_2/2008-26-06/abramova.pdf.
2. Азнабаева Л. А. Принципы речевого поведения адресата в конвенциональном общении / Л. А. Азнабаева. — Уфа: Башк. ун-т, 1998. — 182 с.
3. Азнабаева Л. А. Эгоцентризм и адресатоцентризм в свете теории речевых актов / Л. А. Азнабаева // Филологические науки. — 2011. — № 1. — С. 66—72.
4. Азнабаева Л. А. Принцип вежливости в английском диалоге / Л. А. Азнабаева. — Уфа: РИО БашГУ, 2005. — 198 с.
5. Алефиренко Н. Ф. Современные проблемы науки о языке / Н. Ф. Алефиренко. — М.: Флинта / Наука, 2005. — 224 с.
6. Алпатов В. М. Категория вежливости в современном японском языке / В. М. Алпатов. — М.: Наука, 1973. — 110 с.
7. Арутюнова Н. Д. Истоки, проблемы и категории прагматики / Н. Д. Арутюнова, Е. В. Падучева // Новое в зарубежной лингвистике. — М.: Прогресс, 1985. — Вып. 16. — Лингвистическая прагматика. — С. 3—42.
8. Бабич Н. Д. Основы культуры мовлення / Н. Д. Бабич. — Львів: Світ, 1990. — 231 с.
9. Бархударов Л. С. Мова та переклад — Москва: 1975. — С. 240
10. Білоус М. П. Мовленнєвий етикет українського народу / М. П. Білоус // Мова і духовність нації: Тези регіон. наук.-практ. конф. — Львів: 1989. — С. 98—99.
11. Білоус М. Подяка як мовленнєвий етикет наукового тексту / М. Білоус // Вісник Львівського ун-ту. Серія філологічна. — Львів, 2004. — Вип. 34.— Ч. II — С. 381—384.

12. Білоус М. Чарівні слова / М. Білоус // Урок української. — 2002, № 10. — С. 36—38. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrainica.org.ua/en/mova/mova_etiket/1674-1674.html.
13. Блох М. Я. Теоретические основы грамматики / М. Я. Блох. — М.: Высшая школа, 2000. — 178 с.
14. Блощинська В. А. Сучасне діловодство: Навч. посібн. / В. А. Блощинська — Івано-Франківськ: Полум'я, 2000. — 270 с.
15. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність / С. К. Богдан — К.: Рідна мова, 1998. — 475 с.
16. Бондарко А. В. Опыт лингвистической интерпретации соотношения системы и среды / А. В. Бондарко // Вопросы языкознания. — Л.: Наука, 1985. — № 1. — С. 21—22.
17. Булыгина Т. В. Категория / Т. В. Булыгина, С. А. Крылов // Лингвистический энциклопедический словарь под ред. В. Н. Ярцевой. — М.: Советская энциклопедия, 1990. — С.215—216.
18. Ващак М. Особливості українського менталітету / М. Ващак. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ualogos.kiev.ua/fulltext.html?id=1429>.
19. Гак В. Г. Теоретическая грамматика французского языка / В. Г. Гак. Морфология. — М.: Высшая школа, 1986. — 312 с.
20. Гольдин В. Е. Речь и этикет / В. Е Гольдин. — Саратов: Изд-во Саратов. Ун-та, 1978. — 112 с.
21. Городецкая Л. А. Универсальная теория вежливости и ее значение для сопоставительной культурологии / Л. А. Городецкая // Межкультурная коммуникация: Теория и практика. — М.: Изд-во МГУ, 2000. — С. 104—128.
22. Городецкая Л. А. Стратегии вежливости в английском языке в сопоставлении с русским / Л. А. Городецкая // Россия и Запад: диалог культур. — М.: Изд- во МГУ, 1996. — С. 293—304.

23. Горпинич В. О. Морфологія української мови: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / В. О. Горпинич. — К.: ВЦ "Академія", 2004. — 336 с. (Альма-матер).
24. Граудина Л. К. Культура русской речи: Учеб. для вузов. / Л. К. Граудина, Е. Н. Ширяев. — М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА, 1998. — 560 с.
25. Григорьева Н. В. Стратегии вежливости в речевой коммуникации представителей британской, американской и австралийской лингвокультур (на материале речевого акта просьбы): автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.04 "Германские языки" / Н. В. Григорьева. — Санкт-Петербург, 2009. — 21 с.
26. Гришечко Е. Г. Средства реализации коммуникативной стратегии вежливости в современном английском языке: дис. ... кандидата филологических наук: 10.02.04 / Е. Г. Гришечко. — Ростов-на-Дону, 2011. — 182 с.
27. Демченко Е. В. Семантико-синтаксические средства выражения категории вежливости в английском и русском языках: дис. ... кандидата филологических наук: 10.02.19, 10.02.20. / Е. В. Демченко. — Ростов-на-Дону, 2007. — 168 с.
28. Кобрина Н. А. Грамматика английского языка: Морфология. Синтаксис: Учебное пособие для студентов пед. инст-ов и унив-ов / Н. А. Кобрина, Е. А. Корнеева, М. И. Оссовская, К. А. Гузеева. — СПб.: Союз, 2003. — 346 с.
29. Коваль А. П. Ділове спілкування / А. П. Коваль. — К.: Либідь, 1992. — 280 с.
30. Кодухов В. И. Общее языкознание. Учебник для студентов филологических специальностей ун-тов и пед. ин-тов / В. И. Кодухов. — М.: Высшая школа, 1974. — 288 с.

31. Козлова Л. А. Социокультурные факторы, определяющие выбор залоговых конструкций в английском языке / Л. А. Козлова // Язык, культура, речевое общение. Сборник материалов международной конференции к 85-летию проф. М. Я. Блоха. Часть I. — М.: Прометей, 2009. — С. 260—264.
32. Кочерган М. П. Вступ до мовознавства / М. П. Кочерган. — К.: Центр "Академія", 2001. — 368 с.
33. Кочерган М. П. Загальне мовознавство: підручник / М. П. Кочерган. — [2-ге вид., випр. і доп.]. — К. : Вид. центр "Академія", 2006. — 464 с.
34. Кочерган М. П. Основи зіставного мовознавства: підручник / М. П. Кочерган. — К. : Вид. центр "Академія", 2006. — 424 с.
35. Кравченко Н. К. Методика анализа разговорного дискурса в ракурсе теории лица и вежливости / Н. К. Кравченко // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. — Луганськ: Видав-во ДЗ "ЛНУ імені Тараса Шевченка", 2011. — Вип. 16. — Ч. 2. — С. 35—46.
36. Кравченко Н. К. Практическая дискурсология: школы, методы, методики современного дискурс-анализа / Н. К. Кравченко. — Луцк: ЧП Гадяк Жанна Владимировна, типографія "Вольньполиграф", 2012. — 251 с.
37. Кузнецова А. И. Понятие семантической системы языка и методы ее исследования (из истории разработки данной проблемы в современном зарубежном языкознании) / А. И. Кузнецова. — М.: Изд-во московского ун-та, 1963. — 58 с.
38. Культурологія. Конспект лекцій. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://books.br.com.ua/themes/132/318>.
39. Лавыш Т. А. В Англию с любовью / Т. А. Лавыш, А. Л. Русяев, В. С. Шахлай. — Минск: ИРИ ООО "ЛистПлюс", 1997. — 96 с.
40. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации / Т. В. Ларина. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.k2x2.info/jazykoznanie/kategorija_vezhlivosti_i_stil_kommunikacii/index.php.

41. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Л. В. Ларина. — М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. — 507 с.
42. [Лепеха Т. В. Українознавство: Навч. посібн.](#) / Т. В. Лепеха. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://litmisto.org.ua/?p=1265>).
43. Литовченко В. Н. Структуры речевого этикета в современном украинском языке: Дис. ... канд. филол. наук (Киевский гос. пед. ин-т им. М. Горького) / В. Н. Литовченко. — К.: 1989. — 180 с.
44. Любимов М. Гуляния с Чеширским котом: мемуарэссе об английской душе / М. Любимов. — М.: Б.С.Г.-Пресс, 2004. — 608 с.
45. Майол Э., Милстед Д. Эти странные англичане / Э. Майол, Д. Милстед. — М.: Эгмонт Россия Лтд, 2001. — 72 с.
46. Майтинская К. Е. Местоимения в языках разных систем / К. Е. Майтинская. — М.: Наука, 1969. — 309 с.
47. Малая О. Ю. Реалізація мовленнєвих стратегій ввічливості у дискурсі німецькомовних Інтернет-форумів: автореф. Дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / О. Ю. Малая. — Х.: 2008. — 20 с
48. Матвіяс І. Г. Синтаксис займенників в українській мові / І. Г. Матвіяс. — К.: Вид-во АН УРСР, 1962. — 131 с.
49. Мацюк З. Українська мова професійного спілкування / З. Мацюк. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/76-ukranska-mova-profesyynogo-splkuvannya-zoryana-matsyuk.html>.
50. Мельникова Л. С. О коммуникативной неоднозначности категории вежливости (на материале итальянской учебной и художественной литературы) / Л. С. Мельникова // Веснік беларускага дзяржаўнага універсітэта. Сер. 4, Філалогія. Журналістыка. Педагогіка. — 2011. — № 3. — С. 54—58.
51. Мельничук О. С. Український мовленнєвий етикет: синтаксично-стилістичний аспект: Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.01 /

- Чернівецький нац. ун-т ім. Ю. Федьковича / О. С. Мельничук. — Чернівці: 2005. — 20 с.
52. Миронюк О. М. Історія українського мовного етикету (засоби вираження ввічливості): Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.02 / ІУМ АН України / О. М. Миронюк. — К.: 1993. — 22 с.
53. Морозова І. І. Комунікативні стратегії ввічливості у стереотипній мовленнєвій поведінці вікторіанської жінки: автореф. дис... канд. філол. наук: 10.02.04 / І. І. Морозова. — Х.: 2004. — 20 с.
54. НВМГУ Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Сер.:Філологія.2016 №25 том 2
55. Сергиенко Е. П. Сопоставление стратегий негативной вежливости украинской и английской деловой корреспонденции: синтаксическая конструкция / Е. П. Сергиенко // Научная дискуссия: вопросы филологии, искусствоведения и культурологи: сборник научных статей по материалам XXXIV Международной заочной научно-практической конференции (Москва, 10 марта 2015 г.). — Москва: Изд-во "Международный центр науки и образования", 2015. — № 3 (32) — С. 97—101. — ISSN 2309-1924.
56. Сергієнко К. П. Ввічливість як етнокультурна категорія мовної свідомості англійців та українців / К. П. Сергієнко // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія № 9 "Сучасні тенденції розвитку мов". — Випуск 11. [Збірник наукових праць] / за ред. В. І. Гончарова — К.: Видавництво НПУ імені М. П. Драгоманова, 2014. — С. 203—209.
57. Слепович В. С. Business communication: Учебное пособие. Мн.: "ТетраСистемс", 2002. 256 с.
58. Bayraktaroglu A. Politeness and interactional imbalance / A. Bayraktaroglu // International Journal of the Sociology of Language, 1991. — № 92. — P. 5—34.

59. Blum-Kulka S. Indirectness and politeness in requests - same or different / S. Blum-Kulka // *Journal of Pragmatics*. — Nottingham: Nottingham Trent University, 1987, 11/2. — P. 131—146.
60. Blum-Kulka S. Playing it safe: The role of conventionality in indirect requests / S. Blum-Kulka // *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. — Norwood, N. J.: Alex Publishing Corporation, 1989. — P. 37—70.
61. Brown P. How and why are women more polite: some evidence from a Mayan community/ P. Brown // *Women and language in literature and society*. / Eds. S. McConnell-Ginet, R. Borker, N. Furman. — Oxford: Blackwell, 1980. — P. 111—136.
62. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some Universals in Language Usage* / Penelope Brown, Stephen C. Levinson. — Cambridge: Cambridge University Press, 1987. — 345 p.
63. Bargiela-Chiappini F., Harris S. *The Language of Business: An International Perspective*. Edinburgh : Edinburgh University Press, 1997. 386 p.
64. Comrie B. Linguistic politeness axes: speaker-addressee, speaker-referent, speaker-bystander / B. Comrie // *Pragmatics Microfiche 1.7: A3*. Dept of Linguistics. — Cambridge: Cambridge University Press, 1976. — P. 1—12.
65. Lakoff. G. Hedges: A study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts / G. Lakoff // *Papers from the Eighth regional meeting of the Chicago Linguistic Society*. — Chicago, 1972. — P. 183—228.
66. Lakoff R. T. The logic of politeness; or minding your p's and q's. / R. T. Lakoff // *Papers from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistic Society*. — Chicago, 1973. — P. 292—305.
67. Lakoff R. The Logic of Politeness, or. Minding Your P's and Q's / R. Lakoff // *Papers from the 9th Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. — Chicago: 1973. — P. 292—305.
68. Rathmayr R. Höflichkeit als kulturspezifisches Konzept: Russisch im Vergleich / R. Rathmayr // *Wechselbeziehungen zwischen slawischen Sprachen*,

- Literaturen und Kulturen in Vergangenheit und Gegenwart. — Innsbruck. — 1996. — P. 174—185.
69. Ross J. R. Nouniness / J. R. Ross // Three dimensions in linguistic theory. — Tokyo: The TEC Company, 1973. — P. 137—257.
70. Sacks H. Lecture notes. Summer Institute of Linguistics / H. Sacks. — Ann Arbor, Michigan: 1973 — 234 p.
71. Scollon R. Face in interethnic communications / R. Scollon, S. Scollon // Language and Communication / Eds. J. Richards, R. Schmidt. — London: Longman, 1983. — P. 156—188.
72. Scollon R. Intercultural communication: A Discourse Approach / R. Scollon, S. Scollon. — Oxford: Blackwell, 2001. — 336 p.
73. Sergiienko K. Negative politeness strategies in the Ukrainian and English business correspondence: linguistic means of realization / K. Sergiienko // Book of Abstracts. 2nd LPRG Postgraduate Politeness Conference. — Sheffield: Sheffield Hallam University, 13 march 2014. — 21p. — P. 19
74. Sifianou M. Off-record indirectness and the notion of imposition / M. Sifianou // *Multilingua*. — 1993. — № 12/1. — P. 69—79.
75. Sifianou M. Politeness phenomena in England and Greece: A cross-cultural perspective / M. Sifianou. — Oxford: Oxford University Press, 2000. — 254 p.
76. Stewart M. Politeness in Britain: "It's only a suggestion..." / M. Stewart // Politeness in Europe / Eds. L.Hickey and M. Stewart. — Clevedon, Buffalo, Toronto: Multilingual Matters, 2005. — P. 116—130.
77. Stubbs M. Discourse Analysis / M. Stubbs. — Oxford: Basil Blackwell, 1983. — 288 p.
78. Thomas J. Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics / Jenny Thomas. — New York: Longman, 1995. — 240 p.
79. Trudgill P. Sociolinguistics: An Introduction to Language and Society / Peter Trudgill. — London: Penguin, 2001. — 240 p.

80. Watts R. J. Key Topics in Sociolinguistics. Politeness / R. J. Watts. — Cambridge: Cambridge University Press, 2003. — 304 p.
81. Watts R. J. Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice / R. J. Watts, S. Ide, K. Ehlich. — Berlin: Mouton de Gruyter, 1992. — 404 p.
82. Watts R. J. Politeness theory and relational work / R. J. Watts, M. Locher // Journal of Politeness Research. — 2005. — № 1. — P. 9—33.
83. Watts R. J. Relevance and relational work: Linguistic politeness as politeness behavior / R. J. Watts // Multilingua. — 1989. — № 8/2—3. — P. 131—166.
84. Werkhofner K. T. Traditional and modern views: the social constitution of the power of politeness / K. T. Werkhofner // Politeness in Language: Studies in its history, theory and practice / Eds. R. Watts, S. Ide, K. Ehlich. — Berlin, NY: Mouton de Gruyter, — 1992. — P. 155—197.
85. Wierzbicka A. Cross-cultural pragmatics. The semantics of human interaction / A. Wierzbicka. — Berlin, NY: Mouton de Gruyter, — 1991. — 502 p.
86. Wierzbicka A. Does Language Reflect Culture? Evidence from Australian English / A. Wierzbicka // Language in Society. — 1986. — № 15. — P. 349—373.

ДОДАТКИ

1	<i>I am sorry to see that, despite several reminders, you have not yet paid the above mentioned invoice. (BC: URL)</i>	<i>На жаль, незважаючи на декілька нагадувань, Ви ще не оплатили вищезазначений рахунок. (переклад наш – Б.М.).</i>
2	<i>We are a large chain of retailers and are looking for a manufacturer who could supply us with a wide range of sweaters for the teenage market. (BC: URL)</i>	<i>Ми є великою мережею роздрібних магазинів і шукаємо виробника, який міг би постачати нам широкий асортимент светрів для підлітків. (BC: URL)</i>
3	<i>If these conditions interest you and you can meet orders of over 500 garments at one time, please send us your current catalogue and price-list. (BC: URL)</i>	<i>Якщо ці умови Вас цікавлять і Ви можете замовити понад 500 одиниць одягу одночасно, надішліть нам свій актуальний каталог і прайс-лист. (BC: URL)</i>
4	<i>Though you will see we offer a wide selection of watches, may we draw your attention to pp. 23-28, and pp. 31-36 in our catalogue which we think might suit the market you are dealing with? (BC: URL)</i>	<i>Хоча Ви побачите, що ми пропонуємо широкий вибір годинників, чи можемо ми звернути Вашу увагу на ст. 23-28 і ст. 31-36 нашого каталогу, які, на нашу думку, можуть підійти ринку, на якому Ви працюєте? (BC: URL)</i>
5	<i>I shall have no alternative but to place the matter in the hands of the solicitors. (BC: URL)</i>	<i>У мене не буде іншого виходу, окрім як віддати справу до рук адвокатів. (BC: URL)</i>
6	<i>Please remember that only air freight will ensure prompt delivery. (BC: URL)</i>	<i>Будь ласка, не забудьте, що лише доставка вантажу літаком буде гарантією швидкої доставки. (BC: URL)</i>
7	<i>Too sparse - gives only bare essentials of dates and job titles. (BC: URL)</i>	<i>Занадто мало написано, дані лише дати та займані посади. (BC: URL)</i>

8	<i>That's only one way of looking at it. (BC: URL)</i>	<i>Це всього лиш однобічний підхід до справи. (BC: URL)</i>
9	<i>This is a rather delicate (sensitive) matter. (BC: URL)</i>	<i>Це доволі делікатне питання. (BC: URL)</i>
10	<i>Well, it's rather difficult to say at the moment. (BC: URL)</i>	<i>Наразі це досить важко сказати. (BC: URL)</i>
11	<i>We would welcome any further enquiries you have and look forward to hearing from you. (BC: URL)</i>	<i>Будемо і надалі раді будь-яким Вашим запитам. Будь ласка, звертайтеся до нас за потреби. (BC: URL)</i>
12	<i>Thank you for your enquiry of 5 November. (BC: URL)</i>	<i>Дякуємо Вам за запит від 5 листопада. (BC: URL)</i>
13	<i>We would appreciate your cooperation on this matter. (HBMГУ: URL)</i>	<i>Будемо вдячні за співпрацю. (HBMГУ: URL)</i>
14	<i>Thank you in advance for your cooperation. (HBMГУ: URL)</i>	<i>Заздалегідь дякуємо за співпрацю. (HBMГУ: URL)</i>
15	<i>Awaiting your prompt reply. (HBMГУ: URL)</i>	<i>В очікуванні швидкої відповіді. (HBMГУ: URL)</i>
16	<i>With reference to the catalog you send us we wish to place the following order. (HBMГУ: URL)</i>	<i>Ми б хотіли зробити таке замовлення, посилаючись на каталог, який Ви нас надіслали. (HBMГУ: URL)</i>
17	<i>We regret that we must place the entire shipment at your disposal. (HBMГУ: URL)</i>	<i>Нам шкода, але ми мусимо повернути Вам вислані Вами товари. (HBMГУ: URL)</i>
18	<i>We wish to inform you that your order №501 has been shipped today. (HBMГУ: URL)</i>	<i>Ми хочемо повідомити Вас, що замовлення №501 було відвантажено сьогодні. (HBMГУ: URL)</i>
19	<i>We offer our apologies for the delay in delivery. (HBMГУ: URL)</i>	<i>Ми приносимо вибачення за затримку в поставці. (HBMГУ: URL)</i>
20	<i>We shall be obliged if you would inform us. (HBMГУ: URL)</i>	<i>Ми були б вдячні, якби Ви повідомили нам. (HBMГУ: URL)</i>

21	<i>Thank you for your interest in working for our company. (BC: URL)</i>	<i>Дякуємо вам за проявлений інтерес щодо роботи у нашій компанії. (BC: URL)</i>
22	<i>I am interested in the assistant position advertised in The Times. (BC: URL)</i>	<i>Я дуже зацікавлена у посаді, про яку йшлося у оголошенні "The Times". (BC: URL)</i>
23	<i>Hope my experience and skills will help me to receive the position. (BC: URL)</i>	<i>Сподіваюсь мій досвід та якості допоможуть мені отримати цю посаду. (BC: URL)</i>
24	<i>We hope that this accident won't influence our cooperation in future.(BC: URL)</i>	<i>Ми сподіваємося, що цей інцидент не вплине на нашу співпрацю у майбутньому.(BC: URL)</i>
25	<i>I sincerely hope I will have the chance to put my training to work for you. (BC: URL)</i>	<i>Я щиро сподіваюсь, що в мене буде нагода застосувати мої знання, працюючи на вас. (BC: URL)</i>
26	<i>I am very interested in the entry-level position that is available at Carlisle Group Inc. Investment Partners. (BC: URL)</i>	<i>Я дуже зацікавлена у попередній вакансії у Carlisle Group Inc. Investment Partners. (BC: URL)</i>
27	<i>Unfortunately, we are very sorry to tell you that we haven't got any work positions ideal for you at the moment. (BC: URL)</i>	<i>Нам дуже прикро, але наразі у нас немає посади, яка б могла Вас задовольнити. (BC: URL)</i>

28	<i>I am writing with reference to Order No.P32 which we received yesterday. (BC: URL)</i>	<i>Пишу Вам з приводу отриманого вчора замовлення номер P32. (BC: URL)</i>
29	<i>With reference to your previous email, we would like to arrange a meeting with you. (BC: URL)</i>	<i>- Посилаючись на Ваш останній лист, ми б хотіли домовитися про зустріч. (BC: URL)</i>
30	<i>We were greatly impressed by all that we saw and enjoyed our discussions with you during our brief stay. (BC: URL)</i>	<i>На нас справило велике враження все, що ми побачили і наші розмови під час короткого перебування у Вас були дуже цікавими. (BC: URL)</i>
31	<i>We shall be grateful for any assistance you can give us in this matter. (BC: URL)</i>	<i>Будемо вдячні за будь-яку допомогу, яку Ви можете надати у цій справі. (BC: URL)</i>
32	<i>I am truly grateful to you for helping me. (BC: URL)</i>	<i>Я щиро вдячний Вам за допомогу. (BC: URL)</i>
33	<i>I am writing to thank you very much indeed for your help. (BC: URL)</i>	<i>Пишу, щоб сердечно подякувати Вам за допомогу. (BC: URL)</i>
34	<i>I am writing to thank you again for your wonderful hospitality. (BC: URL)</i>	<i>Я пишу, щоб ще раз подякувати вам за чудову гостинність. (BC: URL)</i>

35	<i>It is very kind of you to help with this documentation. (BC: URL)</i>	<i>Це дуже люб'язно з Вашого боку, що Ви допомогли з цією документацією. (BC: URL)</i>
36	<i>Thank you for contributing so much to my work. (BC: URL)</i>	<i>Дякуємо за великий внесок у мою роботу. (BC: URL)</i>
37	<i>In accordance with our previous agreement, I am sending you a list of 13 persons (12 students and one professor) who will participate in your school's summer internship programme in the period of July 5th - 21st. (BC: URL)</i>	<i>Відповідно до нашої попередньої домовленості, надсилаю Вам список із 13 осіб (12 студентів та 1 викладач), які братимуть участь у програмі літньої практики Вашої школи у період з 5 по 21 липня. (BC: URL)</i>
38	<i>In accordance with your instructions of 3rd May our agents, Eastland Bank, London, accepted a draft for £22,000 drawn by Delta Computers Ltd. on presentation of shipping documents for a consignment sent to you on 24th May. (BC: URL)</i>	<i>Згідно з Вашими інструкціями від 3 травня, наші агенти, Eastland Bank, Лондон, акцентували витрату на суму 22 000 фунтів стерлінгів, виписану компанією Delta Computers Ltd. після пред'явлення транспортних документів для партії, надісланої Вам 24 травня. (BC: URL)</i>
39	<i>Looking forward to hearing from you. (BC: URL)</i>	<i>Сподіваюсь отримати Вашу відповідь найближчим часом. (BC: URL)</i>

40	<i>This is the job that I believe was made for me. (BC: URL)</i>	<i>Я вважаю, що ця робота створена для мене. (BC: URL)</i>
41	<i>They believe that the company's executives have targeted the right market. (BC: URL)</i>	<i>Вони вважають, що керівники компанії націлилися на правильний ринок. (BC: URL)</i>
42	<i>As a prize-winning student of English, I believe my skill as a writer would be a useful attribute in your public affairs department. (BC: URL)</i>	<i>Як дипломований студент із вивчення англійської мови, я вважаю, що моя майстерність письменника буде корисним атрибутом у вашому відділі зв'язків із громадськістю. (BC: URL)</i>
43	<i>I would like to thank you for your enquiry of May 10 and am pleased to tell you that we would be able to supply you with our newly made tables. (BC: URL)</i>	<i>Я хотів би подякувати Вам за ваш запит від 10 травня і радий повідомити, що ми можемо надати Вам наші нові столи. (BC: URL)</i>
44	<i>We were very pleased to receive your letter in reply to our advertisement. (BC: URL)</i>	<i>Ми були дуже раді отримати Ваш лист у відповідь на наше оголошення. (BC: URL)</i>

45	<p><i>We have now received the necessary references and are pleased to say that from your next order payment can be made on a quarterly basis against statements. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Ми вже отримали необхідні рекомендації та раді повідомити, що, починаючи з наступного замовлення, Ви можете здійснювати розрахунки раз на квартал після отримання рахунків на оплату. (BC: URL)</i></p>
46	<p><i>We are pleased to receive your enquiry, and to hear that you liked our range of sweaters. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Ми раді отримати Ваш запит і почути, що Вам сподобався наш асортимент светрів. (BC: URL)</i></p>
47	<p><i>I am pleased to say that we will be able to deliver the transport facilities you require. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Я радий повідомити, що ми можемо доставити необхідні транспортні засоби. (BC: URL)</i></p>
48	<p><i>We can offer the quantity discount you asked for which would be 5% off net prices for orders over \$2,000, but the usual allowance for a trade discount in Italy is 15%. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Ми можемо запропонувати Вам знижку виходячи з кількості продукції, про яку Ви запитували, у розмірі 5% від первісної ціни при замовленні продукції на суму понад 2000 доларів, але звичайна величина торгової знижки в Італії становить 15%. (BC: URL)</i></p>

49	<i>I am writing to introduce Nikolai, our postgraduate student, in the hope that you may be able to offer him some assistance. (BC: URL)</i>	<i>Я пишу, щоб представити Миколу, нашого аспіранта, в надії, що ви зможете запропонувати йому якусь допомогу. (BC: URL)</i>
50	<i>However, I am prepared to offer you settlement against monthly statements. (BC: URL)</i>	<i>Однак, я готовий запропонувати Вам можливість проводити розрахунки щомісяця на основі рахунків, що виставляються. (BC: URL)</i>
51	<i>We are sorry that we cannot offer credit facilities of any kind at present owing to rising inflation. (BC: URL)</i>	<i>На жаль, наразі ми не можемо надати Вам кредит ні за яких умов у зв'язку зі зростанням інфляції. (BC: URL)</i>
52	<i>We are a well established firm and can offer references if necessary. (BC: URL)</i>	<i>Ми представляємо фірму з хорошою репутацією і за потреби можемо надати рекомендаційні листи. (BC: URL)</i>
53	<i>Please ensure that this sort of problem does not arise again. (BC: URL)</i>	<i>Будь ласка, не допускайте виникнення таких проблем. (BC: URL)</i>
54	<i>From our previous transactions you will realize that this sort of problem is quite unusual. (BC: URL)</i>	<i>У нашому досвіді торгових операцій це дуже рідкісний випадок. (BC: URL)</i>

55	<i>The above measures seem quite radical in relation to the current situation in the country. (BC: URL)</i>	<i>Зазначені вище заходи виглядають досить радикальними відносно нинішньої ситуації в країні. (BC: URL)</i>
56	<i>I'm afraid that's not quite so. (BC: URL)</i>	<i>Це не зовсім так. (BC: URL)</i>
57	<i>I'm not sure my boss will be pleased with this attitude. (BC: URL)</i>	<i>Я не впевнений, що мій бос буде задоволений таким ставленням. (BC: URL)</i>
58	<i>Thank you for your order, No. B1662, which will be sent to you tomorrow. (BC: URL)</i>	<i>Дякуємо Вам за замовлення № B1662, яке буде надіслано завтра. (BC: URL)</i>
59	<i>The enclosed invoice will be included in your next statement. (BC: URL)</i>	<i>Надісланий рахунок-фактура буде включений до Вашого наступного рахунку на оплату. (BC: URL)</i>
60	<i>The documents are now with us and will be handed to you when you call. (BC: URL)</i>	<i>Документи вже у нас і будуть передані Вам після дзвінку. (BC: URL)</i>
61	<i>We would welcome any further enquiries you have. (BC: URL)</i>	<i>Ми будемо і надалі раді будь-яким Вашим запитам. (BC: URL)</i>

62	<i>We were impressed by the selection of sweaters that were displayed on your stand at the "Menswear Exhibition" that was held in Hamburg last month. (BC: URL)</i>	<i>Ми були вражені вибором светрів, які були представлені на вашому стенді на «Виставці чоловічого одягу», яка проходила в Гамбурзі минулого місяця. (BC: URL)</i>
63	<i>I simply cannot understand why you did not tell us. (BC: URL)</i>	<i>Я просто не можу зрозуміти, чому Ви це приховали. (BC: URL)</i>
64	<i>This is simply not negotiable. (BC: URL)</i>	<i>Це просто не обговорюється. (BC: URL)</i>
65	<i>Unfortunately, we never allow credit facilities to customers until they have traded with us for over a year. (BC: URL)</i>	<i>На жаль, ми не надаємо кредит клієнтам, які не мають з нами торгових відносин протягом більше одного року. (BC: URL)</i>
66	<i>Unfortunately, I have never worked in a job requiring accounting. (BC: URL)</i>	<i>На жаль, я ніколи не працював на роботі, пов'язаній з бухгалтерією. (BC: URL)</i>
67	<i>Unfortunately, the government does not seem to be helpful. (BC: URL)</i>	<i>На жаль, не схоже наче уряд намагається допомогти. (BC: URL)</i>

68	<i>Unfortunately, I can't say what exactly we will need in six months and certainly not in twelve. (BC: URL)</i>	<i>На жаль, я не можу сказати, що нам точно буде потрібно через шість місяців і тим більше через дванадцять. (BC: URL)</i>
69	<i>In one month I will be graduating from University of Alberta with a Computer Science degree and would like to join your company as a programmer. (BC: URL)</i>	<i>Через місяць я закінчу Альбертський університет зі ступенем комп'ютерних наук і хотів би приєднатися до вашої компанії у ролі програміста. (BC: URL)</i>
70	<i>Once again, thank you for writing to us, and please contact us if you would like any further information. (BC: URL)</i>	<i>Ще раз дякую за те, що Ви нам написали. Будь ласка, звертайтеся, якщо Вас цікавить додаткова інформація. (BC: URL)</i>
71	<i>I would like some information about your Proficiency courses in English beginning this July. (BC: URL)</i>	<i>Я хотів би отримати більше інформації про Ваші курси англійської мови, які починаються в липні цього року. (BC: URL)</i>
72	<i>If possible, I would like to stay with an English family. (BC: URL)</i>	<i>Якщо це можливо, я хотів би жити в англійській родині. (BC: URL)</i>

73	<p><i>We would like to confirm that payment is to be made by an irrevocable letter of credit which we have already applied to the bank for. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Ми хочемо підтвердити, що платіж буде здійснено за безвідкличним акредитивом, заявку на отримання якого ми вже подали в банк. (BC: URL)</i></p>
74	<p><i>As we usually place very large orders, we would expect a quantity discount in addition to a 20% trade discount off net list prices. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Оскільки ми зазвичай робимо великі замовлення, ми були б раді отримати знижку додатково до 20% комерційної знижки від чистих преїскурантних цін. (BC: URL)</i></p>
75	<p><i>We think you have made an excellent choice in selecting this line, and once you have seen the samples we are sure you will agree that this is unique both in texture and colour. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Ми вважаємо, що Ви зробили відмінний вибір, зупинившись на цій лінії, і як тільки Ви побачите зразки, ми впевнені, що Ви погодитеся з її унікальністю як за фактурою, так і за кольором. (BC: URL)</i></p>
76	<p><i>Please find enclosed our cheque for \$620, and accept our apologies for any inconveniences. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Надсилаємо Вам чек на суму \$620 і просимо прийняти наші вибачення за завдані незручності. (BC: URL)</i></p>

77	<p><i>I apologize for not settling the account sooner, but due to the unfortunate death of Mr. Noel, our accountant, we were not able to settle any of our outstanding balances. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Прошу вибачення за несвоєчасну оплату, але через смерть нашого бухгалтера пана Ноеля ми не змогли заплатити за жодним пред'явленим рахунком. (BC: URL)</i></p>
78	<p><i>In closing we would like to apologize for the inconvenience, and also point out that this type of fault rarely occurs in the Omega 2000. (BC: URL)</i></p>	<p><i>На закінчення ми хотіли б вибачитися за доставлені Вам незручності і відзначити, що такі помилки зустрічаються вкрай рідко з апаратурою "Омега 2000". (BC: URL)</i></p>
79	<p><i>Please would you send me details of your quadraphonic sound systems which were advertised in the June edition of "Sound Monthly". (BC: URL)</i></p>	<p><i>Будь ласка, надішліть мені опис квадрафонних звукових систем, які рекламувались в червневому номері "Саунд Манслі". (BC: URL)</i></p>
80	<p><i>You may wish to write to Dr. Swales to discuss in further detail your research interest prior to your arrival in Ann Arbor. (BC: URL)</i></p>	<p><i>Ви можете написати доктору Суейлзу, щоб детальніше обговорити ваші дослідницькі питання до вашого прибуття в Енн-Арбор. (BC: URL)</i></p>

81	<i>As you are probably aware, all our products are fully guaranteed and backed by our world-wide reputation. (BC: URL)</i>	<i>Вам, очевидно, відомо, що вся наша продукція має повну гарантію та має репутацію в усьому світі. (BC: URL)</i>
82	<i>Thank you for your enquiry dated 8 July, in which you asked us about our range of cosmetics. (BC: URL)</i>	<i>Дякуємо Вам за лист від 8 липня, в якому Ви цікавилися нашим асортиментом косметики. (BC: URL)</i>
83	<i>As you have probably seen in our advertisements in fashion magazines, we appeal to a wide age group. (BC: URL)</i>	<i>Як Вам, ймовірно, відомо з нашої реклами в журналах мод, ми орієнтуємося на широку вікову групу. (BC: URL)</i>
84	<i>I am enclosing our catalogue and price-list for the equipment you said you were interested in. (BC: URL)</i>	<i>Надсилаю наш каталог і прейскурант обладнання, який вас зацікавив. (BC: URL)</i>
85	<i>I am replying to your letter of 15 July asking us to clear our June balance. (BC: URL)</i>	<i>Відповідаючи на Ваш лист від 15 липня з проханням розрахуватися за червень. (BC: URL)</i>
86	<i>I am offering you a further ten days to settle the account. (BC: URL)</i>	<i>Надаю Вам додатковий десятиденний термін, щоб розрахуватися за борги. (BC: URL)</i>

87	<i>I am writing to you to complain about the shipment of sweaters we received yesterday against the above order. (BC: URL)</i>	<i>Звертаюся до Вас із скаргою щодо партії светрів, яку ми отримали вчора на підставі зазначеного вище замовлення. (BC: URL)</i>
88	<i>I am writing to ask if it would be possible for us to have credit facilities in the form of payment by 60-day bill of exchange. (BC: URL)</i>	<i>Звертаюся до Вас з питанням чи можливо надати нам кредит у вигляді векселя з умовою погашення протягом 60 днів. (BC: URL)</i>
89	<i>I am delighted to hear of your new appointment to the Board. (BC: URL)</i>	<i>Мені дуже приємно дізнатися про Ваше нове призначення до Правління директорів. (BC: URL)</i>
90	<i>The years you have worked for the company have been rewarded, and I am sending you my very best wishes for the future. (BC: URL)</i>	<i>Ваша багаторічна праця в компанії гідно винагороджена, і я бажаю Вам успіхів у подальшій роботі. (BC: URL)</i>
91	<i>I was grieved to hear of the death of NN, and wish to express my heartfelt sympathy to you and to the members of your firm. (BC: URL)</i>	<i>Я був глибоко засмучений звісткою про смерть NN і хочу висловити моє щире співчуття Вам та співробітникам Вашої фірми. (BC: URL)</i>
92	<i>My colleagues join with me in expressing deep regret at his passing away. (BC: URL)</i>	<i>Мої колеги поділяють мій глибокий жаль з приводу його смерті. (BC: URL)</i>
93	<i>On behalf of myself and my colleagues I would like to extend my thanks to you and your staff for your hospitality during our recent visit to your department. (BC: URL)</i>	<i>Від імені моїх колег і від себе особисто я хотів би висловити подяку Вам та Вашим співробітникам за гостинність під час нашого нещодавнього візиту до Вашого факультету. (BC: URL)</i>

94	We hope on our next visit to London to have the pleasure of seeing you once more. <i>(BC: URL)</i>	Сподіваємося, що під час наступної поїздки до Лондона ми матимемо задоволення ще раз із Вами зустрітись. <i>(BC: URL)</i>
95	We would like to make a reservation at the "Holiday Inn" for our five employees who will take part in the annual trade exhibition in Helsinki to be held on November 11th to 15th. <i>(BC: URL)</i>	Ми хотіли б забронювати місця у готелі «Холідей Інн» для п'яти наших співробітників, які братимуть участь у щорічній торговій виставці в Гельсінкі з 11 до 15 листопада. <i>(BC: URL)</i>
96	Since our delegation is composed of one lady and four gentlemen, please make reservations for one single and two double rooms for the period of 4 days. <i>(BC: URL)</i>	Оскільки наша делегація складається з однієї жінки та п'яти чоловіків, просимо забронювати для них один одномісний та два двомісні номери на 4 дні. <i>(BC: URL)</i>
97	Please find enclosed a banker's draft for \$ 350 as a deposit. <i>(BC: URL)</i>	Додаємо банківський чек на 350 доларів як депозит. <i>(BC: URL)</i>
98	Could you please acknowledge the receipt? <i>(BC: URL)</i>	Будь ласка, підтвердіть його отримання. <i>(BC: URL)</i>
99	I look forward to receiving your reply at your earliest convenience. <i>(BC: URL)</i>	З нетерпінням чекаю якнайшвидшої відповіді. <i>(BC: URL)</i>
100	Please confirm your participation. <i>(BC: URL)</i>	Будь ласка, підтвердіть свою участь. <i>(BC: URL)</i>

SUMMARY

The topic of the work is politeness strategies and their transformation in Ukrainian translations of English business correspondence.

The purpose of this qualification paper is to identify the translation transformations that the translator uses to reproduce politeness strategies in the Ukrainian translations of English-based business correspondence. To achieve this aim, the following problems are solved:

1) to characterize and systematize the main linguistic and pragmatic means and markers of realization of strategies of positive and negative politeness in English and Ukrainian business correspondence;

2) to determine the essence of the concepts of "politeness" and "politeness strategies" in modern linguistic pragmatics;

3) to systematize interlingual transformations used in the reproduction of politeness strategies in the Ukrainian translations of English-based business correspondence.

The object of research focuses on strategies of positive and negative politeness in Ukrainian translations of English business correspondence.

The subject of research involves translation transformations used in the reproduction of politeness strategies in the Ukrainian translations of English-based business correspondence.

Research material includes 100 fragments of business letters and their translations into Ukrainian, contained in the textbooks.

To perform the tasks set in the work, the following methods were used: comparative-typological method - to identify common / isomorphic and different / allomorphic characteristics in the manifestation of politeness strategies in English language and Ukrainian-language business correspondence; the explanatory tool of pragmatic analysis in the perspective of the theory of "face and politeness" - given the identification of strategies of positive and negative

politeness; descriptive analysis - to describe and classify translation transformations that are used in the target text; method of comparative translation analysis.

The master's qualification work consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of bibliography and illustrative material, one appendix and summary.

In the first Chapter of the work, we reviewed theoretical investigations on the problems of politeness, business discourse and translation transformations, the most acceptable for its analysis.

In modern linguistics, there are five main approaches to the definition of politeness: as a social norm; as maxims of communication; as etiquette; as compliance with the contract of communication; as protection of the "face".

The "face" or one's own social image needs to be protected in the process of communication from "face threatening acts", for which different linguistic cultures have developed five strategies for politeness. Politeness is defined in our study as a cultural and communicative universal and, at the same time, as a nationally specific linguistic-communicative category, which is focused on establishing optimal, successful, and conflict-free communication, while preserving the "face" of interlocutors through politeness strategies. The main ones among such strategies are fifteen strategies of positive and ten strategies of negative politeness.

Business correspondence is a subtype of business discourse as an institutional form of communication, which is a purposeful status-role language activity of people aimed at establishing business relations. Such a discourse is marked by stability, traditionality, standardization, accuracy, objectivity, specificity, conciseness, lack of imagery and emotionality. Business correspondence has an extensive genre structure, including letters of inquiry, letters of intent, letters of order, letters of offer, letters of complaint, letters of refusal, letters of apology, letters of request for payment, letters of guarantee, and

others. The pragmatics of a business letter can help maintain or break a business relationship. In view of this, it is important to keep the faces of both parties, using the principles of politeness.

To analyze the specifics of the reproduction of politeness strategies, the study uses the typology of translation transformations, which summarizes three different approaches to their classification: by L. Barkhudarov, S. Maximov and O. Selivanova.

In the second Chapter is identified that most means of expressing negative politeness are isomorphic for business correspondence in Ukrainian and English. Isomorphism marks nominalization, hedges, formulas of apology and forgiveness, conditional way, address-oriented impersonalized pronoun ми / we, passive state, modal verbs. Formulas of farewell, gratitude, expression of joy, promise, approval, reinforcing modifiers, expression of interest, expression of hope and hopefulness, expression of proposal, hedges будь ласка / please are isomorphic for business correspondence in English and Ukrainian strategies of positive politeness.

Allomorphic markers of negative politeness strategies are the present continuous time in English, as well as imperatives - indirect speech acts with illocutionary directive power would you, will you, would you mind + ing directive and so on.

Allomorphic means of negative politeness in the Ukrainian language are the honorific pronoun Ви, the honorific adjectives (Шановний, etc.), the honorific appeals Панове, Пане, Пані.

An allomorphic marker of positive politeness, specific to English business correspondence, is the vocative adjective Dear, which is translated into Ukrainian with the use of emphasized respect strategy (Dear), characteristic of negative politeness.

Analysis, undertaken in the third Chapter, has showed that the main types of translation transformations used during the reproduction of strategies of

negative and positive politeness in Ukrainian-language business correspondence are identified: grammatical transformation of the replacement of the plural by the singular, replacement of the case in pronouns, transformation of omission in combination with transformation of addition of a subjunctive conjunction with explication in the Ukrainian translation of an implicit (in the English original text) explanatory connection in a subordinate sentence; lexical units addition, partial linguistic recategorization grammatical transformation; grammatical transformation of verb tense substitution, syntactic transformation of a simple sentence, complicated by the inversion of the adjective, to a complex sentence with a subjunctive definite, modulation transformation, transposition transformation; lexical-semantic transformation of concretization and generalization. The decrease in the degree of positive politeness is a consequence of the application of such transformations, as a grammatical syntactic substitution of a two-storey reversal for a designated-special construction from the transformation of the omission of a sub-phrase-phasal sub – as a result of distancing the subject from his own discourse, the replacement transformation of the perfect tense with the present, the transformation of the addition of the "honorary" part-adjective with the connotations of honor and respect, thanks to which the positive politeness connoted by Dear's address is transformed into negative as politeness of respect, marked with the form Шановний; by the transformation of the addition of a honorific token «пане», as well as the grapho-stylistic selection of the pronoun as capitalized, also connoting respect and reverence for the addressee, and, accordingly, the courtesy of rapprochement; трансформації опущення модального дієслова modal verb should omission transformations and grammatical re-categorization of the conditional state on the verb in the future tense. Negative politeness is deintensified by the transformation of the omission of hedgehogs-mitigators, modal verb can, transformation of Present Perfect for the past tense, omission of the please mitigator and Would you hedge, such a form of indirect directive act.

The transformation of the omission of the modal verb should contribute to the intensification of positive politeness and grammatical re-categorization of the conditional state into a verb in the future tense, due to which the degree of evasion decreases and, accordingly, the degree of positive politeness increases; syntactic transformation of the elliptical structure into a definite-personal sentence with a greater degree of explication of the subject of action. Intensifiers of negative politeness include syntactic and grammatical transformation of a two-syllable sentence into an impersonal construction, transformation of the graphic form of the pronoun of the second person, that in Ukrainian is written with a capital letter Ви, greater structural complexity of the Ukrainian translation, which increases the degree of politeness of distancing.